



NOTICE ANNUELLE

EXERCICE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2000

Le 20 mars 2001

TRANSAT A.T. INC.

TABLE DES MATIÈRES

RUBRIQUE 1 CONSTITUTION DE LA SOCIÉTÉ	1
1.1 TRANSAT A.T. INC.	1
1.2 STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ AU 31 OCTOBRE 2000	1
RUBRIQUE 2 ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS	5
2.1 ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ	5
2.1.1 Aperçu.....	5
2.1.2 Stratégie d'affaires	5
2.1.3 Évolution générale des activités.....	5
2.2 VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE	8
2.2.1 Les voyagistes	8
2.2.2 La distribution et les agences de voyages	9
2.2.3 Les transporteurs aériens nolisés	9
2.2.4 Les facteurs influençant la demande	9
2.2.5 Les tendances	9
RUBRIQUE 3 DESCRIPTION DES ACTIVITÉS	10
3.1 ACTIVITÉS DE VOYAGISTE	10
3.1.1 Produits de Vacances Air Transat	10
3.1.2 Produits de VAT France	10
3.1.3 Produits de Nolitour.....	11
3.1.4 Produits de Regent	11
3.1.5 Produits d'Américanada.....	11
3.1.6 Produits de World of Vacations	11
3.1.7 Produits de Look Voyages	11
3.1.8 Produits de Brok' Air.....	12
3.1.9 Produits de DMC	12
3.1.10 Produits de Jonview.....	12
3.1.11 Produits de Rêvateurs.....	12
3.1.12 Produits de Tourgreece.....	12
3.1.13 Positionnement concurrentiel.....	13
3.2 ACTIVITÉS DE DISTRIBUTION	14
3.2.1 Agences de voyages.....	14
3.2.2 Commerce électronique.....	14
3.2.3 Positionnement concurrentiel.....	15
3.3 ACTIVITÉS DE TRANSPORTEUR AÉRIEN NOLISÉ	15
3.3.1 Distribution et marketing	16
3.3.2 Entretien	17
3.3.3 Assurances	17
3.3.4 Approvisionnement en carburant.....	17
3.3.5 Les services de manutention et les services d'aéroport.....	17
3.3.6 Positionnement concurrentiel.....	17
3.4 CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE	18
3.4.1 Voyagistes et agences de voyages.....	18
3.4.2 Transporteurs aériens nolisés.....	18
3.5 EMPLOYÉS	20
3.6 RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ACTIVITÉS	20
3.7 LIEUX D'EXPLOITATION	21
3.8 ENVIRONNEMENT	23
RUBRIQUE 4 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	23
4.1 ANNUELLES	23

4.2 STATISTIQUES DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES.....	24
4.3 DIVIDENDES.....	24
4.4 VÉRIFICATEURS.....	24
RUBRIQUE 5 ANALYSE DES RÉSULTATS FINANCIERS	24
5.1 EXERCICE 2000 PAR RAPPORT À L'EXERCICE 1999	24
5.1.1 Revenus	25
5.1.2 Dépenses d'exploitation et rentabilité	25
5.1.3 Situation financière	26
5.1.4 Risques et incertitudes	26
5.2 EXERCICE 1999 PAR RAPPORT À L'EXERCICE 1998	26
5.2.1 Revenus	27
5.2.2 Dépenses d'exploitation et rentabilité	28
5.2.3 Situation financière	29
5.2.4 Gestion des risques, carburant et devises	29
RUBRIQUE 6 CAPITAL SOCIAL DE LA SOCIÉTÉ, MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET PLACEMENTS ANTÉRIEURS	30
6.1 STRUCTURE DU CAPITAL	30
6.2 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	30
6.3 PLACEMENTS ANTÉRIEURS	30
RUBRIQUE 7 ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	31
7.1 ADMINISTRATEURS.....	31
7.2 DIRIGEANTS.....	33
RUBRIQUE 8 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	34

RUBRIQUE 1 CONSTITUTION DE LA SOCIÉTÉ

1.1 TRANSAT A.T. INC.

Transat A.T. inc. (la « société » ou « Transat ») a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, par certificat de constitution daté du 13 février 1987, sous la dénomination sociale 154117 Canada inc.

Depuis sa constitution, les modifications suivantes ont été apportées aux statuts de la société :

- le 27 avril 1987, un certificat de modification a été émis afin de modifier la dénomination sociale de la société pour Groupe Transat A.T. inc. et permettre la création d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série;
- le 19 novembre 1990, un certificat de modification a été émis afin de permettre la création de 2 400 000 actions privilégiées de premier rang, série 1;
- le 24 avril 1991, un certificat de modification a été émis afin que le nombre de personnes devant composer le conseil d'administration soit fixé à un minimum de 9 et un maximum de 15;
- le 22 juillet 1992, un certificat de modification a été émis afin de permettre la création de 250 000 actions privilégiées de second rang, série 2;
- le 22 avril 1993, un certificat de modification a été émis afin de modifier certaines dispositions relatives aux actions privilégiées de premier rang, série 1 et modifier la dénomination sociale de la société pour Transat A.T. inc.;
- le 25 novembre 1993, un certificat de modification a été émis afin de permettre la création d'un nombre illimité d'actions privilégiées, série 3;
- le 18 décembre 1996, un certificat de modification a été émis afin de subdiviser chaque action ordinaire sur la base de trois actions ordinaires pour chaque action ordinaire émise et en circulation;
- le 26 mars 1999, un certificat de modification a été émis afin d'ajouter des restrictions à l'émission et au transfert des actions ordinaires de la société afin que celle-ci conserve son statut de société canadienne au sens de la *Loi sur les transports au Canada*, L.C. (1996) c.10, ainsi que des dispositions permettant au conseil d'administration de nommer des administrateurs en cours d'année.

La principale place d'affaires de la société est située au 300, rue Léo-Pariseau, bureau 600, Montréal, Québec, H2W 2P6.

Dans la présente notice, à moins que le contexte ne le prévoit autrement, la société désigne Transat et ses filiales.

1.2 STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ AU 31 OCTOBRE 2000

Transat compte douze principales filiales détenues en propriété exclusive, soit Air Transat A.T. inc. (« Air Transat »), Vacances Air Transat A.T. inc. (« Vacances Air Transat »), Brok'Air S.A. (« Brok'Air »), Consultour / Club Voyages inc. (« Consultour »), Les Voyages Nolitour inc. (« Nolitour »), Regent Holidays Limited (« Regent »), Tourbec (1979) inc. (« Tourbec »), Voyages Exit inc. (« Voyages Exit »), Services aéroportuaires Handlex inc. (anciennement Services Haycot inc.) (« Handlex »), Corporation de gestion hôtelière Cameleon (« Cameleon »), Vacances A.T. Europe S.A. (« VAT Europe ») et Tours Américanada International inc. (« Américanada »).

VAT Europe détient la totalité du capital social de Vacances Air Transat (France) S.A.S. (« VAT France ») ainsi qu'une participation de 99,2% dans Look Voyages S.A. (« Look Voyages »).

Vacances Air Transat détient la totalité du capital social de Transat A.T. (Barbados) Limited et Air Transat Holidays USA, Inc. (« ATH Floride »), ainsi qu'une participation de 66,7% dans DMC Transat inc. (« DMC »).

Américanada détient une participation de 66.6% dans Club Voyages Invitation Jaro Inc., tandis que cette dernière détient une participation de 50 % dans Invitation Golf Inc.

Transat détient également une participation de 35% dans World of Vacations Ltd. (« World of Vacations »).

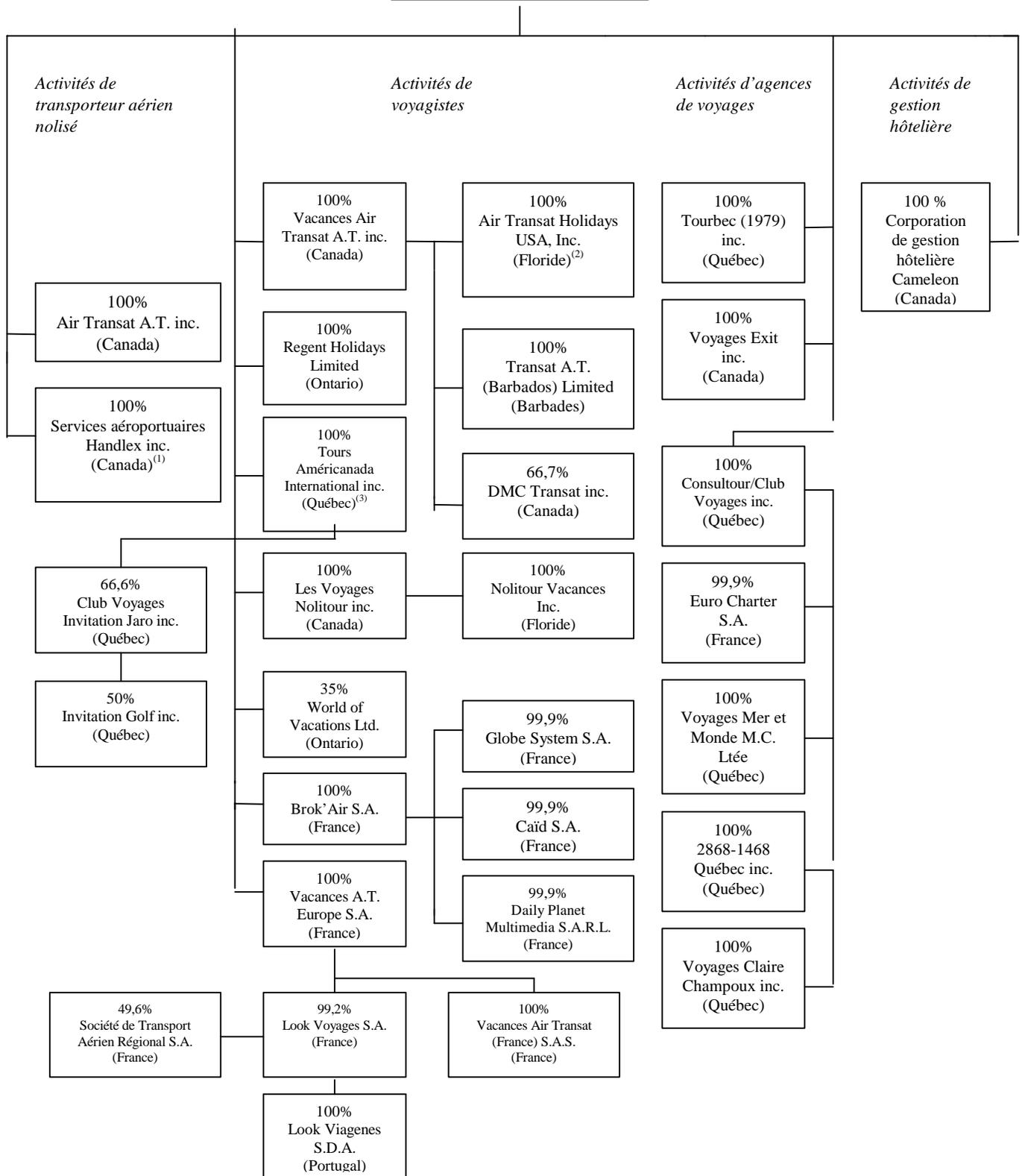
Consultour détient une participation de 100% dans Voyages Mer et Monde M.C. Ltée, dans 2868-1468 Québec inc. et dans Voyages Claire Champoux inc., et une participation de 99,9% dans Euro Charter S.A. (« Euro Charter »).

Look Voyages détient une participation de 49,6% dans la Société de Transport Aérien Régional S.A., faisant affaires sous le nom STAR Airlines S.A. (« STAR ») et une participation de 100% dans Look Viagenes S. D. A.

Brok'Air détient une participation de 99,9% dans Globe System S.A., Caïd S.A., faisant affaires sous le nom commercial Anyway, et Daily Planet Multimédia S.A.R.L.

L'organigramme suivant illustre la structure de la société au 31 octobre 2000 , le territoire de constitution des principales filiales et compagnies liées de Transat ainsi que le pourcentage des actions votantes et participantes détenues dans chacune des sociétés présentées :

TRANSAT A.T. INC.
(Canada)



(1) Antérieurement Services Haycot inc.

(2) Antérieurement Vacances Air Transat Holidays (Floride), Inc.

(3) Détenue indirectement par Transat (par l'entremise de sa filiale 3633535 Canada inc., filiale à part entière qui détient 100% de 28631646 Québec inc. et 124317 Canada inc., qui détiennent à leur tour à parts égales les actions d'Américanada).

Note : Les sociétés suivantes ont été acquises après le 31 octobre 2000 :

1. Jenkins Leaside Travel Limited (100%) acquise par Consultour / Club Voyages inc. en décembre 2000. Cette société est incorporée en Ontario.
2. Jonview Corporation (50%) acquise en janvier 2001 par Transat. Cette société est incorporée au Canada.
3. Rêvateurs inc. (100%) acquise en mars 2001 par Transat. Cette société est incorporée au Québec.
4. Tourgreece S. A. (40%) acquise en mars 2001 par Look Voyages. Cette société est incorporée en Grèce.

RUBRIQUE 2 ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS

2.1 ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

2.1.1 *Aperçu*

Transat, constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, est une société intégrée dans l'industrie du tourisme. Les voyagistes offrent des voyages vacances dont le transport est assuré en partie par un service commercial de vols nolisés de passagers exploité par des sociétés membres du groupe. Les agences de voyages fournissent des conseils aux consommateurs et distribuent les produits offerts par les voyagistes et autres services liés à l'industrie du tourisme. La société agit également à titre de franchiseur dans l'industrie du voyage. Elle exerce ses principales activités dans deux régions géographiques, soit le Canada et l'Europe.

2.1.2 *Stratégie d'affaires*

La société a pour objectif de maintenir sa position de chef de file dans le secteur des voyages vacances au Canada et d'accroître ses activités en Europe. Sa stratégie d'expansion est axée sur l'intégration verticale des réseaux de distribution des voyages vacances. Les activités de voyagiste et d'agent de voyages de la société bénéficient de l'accès aux sièges des transporteurs aériens. Cette stratégie favorise la synergie entre les activités, assure une grande coopération entre les niveaux d'exploitation et permet un meilleur contrôle de la qualité des produits et services de la société. De cette manière, la société a plus de souplesse pour ajuster les prix, les produits et les services offerts par les différents niveaux d'exploitation, ce qui lui permet d'accroître sa rentabilité.

Cette stratégie a conduit la société à faire l'acquisition ou à investir dans des voyagistes et des agences de voyages, au Canada et en Europe, tout en poursuivant l'expansion de ses services de transport aérien. En 1999, la société a créé une filiale dont l'objectif est la gestion d'un réseau d'établissements hôteliers de classe supérieure, prolongeant ainsi la stratégie d'expansion de la société axée sur l'intégration verticale.

2.1.3 *Évolution générale des activités*

Vacances Air Transat a été constituée en 1983 sous la dénomination sociale Trafic Voyages Ltée (« Trafic Voyages »). Jusqu'en 1987, étant l'année où Air Transat a été fondée dans le cadre d'une stratégie axée sur l'intégration verticale, elle agissait strictement à titre de voyagiste et desservait principalement le marché de la liaison Montréal - Paris. L'année 1987 fut une année charnière pour Transat puisqu'en juin de cette année Transat réalisait son premier appel public à l'épargne. De plus, Air Transat a signé son premier contrat de location-exploitation d'un aéronef en septembre, et son premier vol commercial a eu lieu le 14 novembre de cette même année.

La société a créé Trafic Tours France S.A.R.L. en février 1987 (devenue subséquentement Vacances Air Transat (France) S.A.S) pour augmenter le nombre de passagers sur la liaison Montréal-Paris, réduire sa dépendance envers les voyagistes indépendants de France et accroître ses ventes de sièges sur le marché français. Initialement, la plupart des passagers de Trafic Voyages voyageaient principalement entre les mois d'avril et d'octobre. Afin d'intensifier ses activités de novembre à avril, la société a acquis, en juillet 1987, Les Vacances Multitour International inc. (« Multitour ») qui se spécialisait dans les destinations soleil.

Tout en ayant pour objectif d'étendre la portée de ses activités de voyagiste, la société cherchait également à acquérir une part du marché de détail des voyages dans l'optique d'accentuer son intégration verticale. Ainsi, en août 1988, la société a acquis une participation de 50 % dans Consultour, un franchiseur d'agences de voyages qui regroupe des agences de voyages exerçant leurs activités sous les bannières Club Voyages, Voyages en Liberté, Inter Voyage et Tourbec. En 2000, la société a porté sa participation dans Consultour à 100%, de sorte que la société s'appuie maintenant sur environ 240 agences de voyages ayant pignon sur rue au Canada et en France.

En octobre 1988, la société a fait l'acquisition de 50 % des actions de Services Haycot inc. (devenue subséquentement Services aéroportuaires Handlex inc.), un fournisseur de services de manutention aéroportuaire, participation qui est passée à 100 % en février 2000 (participation qui a été acquise pour une contrepartie de 1 015 000 \$). La société a également fait l'acquisition, en février 1989, de toutes les actions en circulation de Tourbec, qui exploitait alors 11 agences de voyages situées principalement dans la région du Grand Montréal.

En novembre 1989, Trafic Voyages et Multitour ont fusionné et, en février 1991, ont adopté la dénomination sociale Vacances Air Transat A.T. inc. dans le but de bénéficier de l'image de qualité qu'Air Transat avait acquise sur le marché des voyages.

En décembre 1989, la société a décidé de pénétrer le marché de Toronto en faisant l'acquisition du voyageur British Airways Holidays (Canada) Limited. Cette dernière a adopté la marque de commerce Air Transat Holidays, en février 1992, pour ensuite fusionner avec Air Transat Holidays, en mai 1992.

En août 1990, la société a acquis la totalité du capital de Placements Venaco inc., société de portefeuille détenant deux voyageurs établis et reconnus, faisant affaires dans les régions de Montréal et de Québec sous la dénomination sociale Vacances Fantasia. Le 31 octobre 1992, Vacances Fantasia a fusionné avec Vacances Air Transat.

En juillet 1992, la société a acquis une participation de 50 % dans le voyageur Regent. Au cours de l'exercice 1997, la société a acquis le solde des actions participantes émises et en circulation du capital de Regent, ce qui a porté sa participation à 100 % des actions participantes et 50% des actions votantes émises et en circulation. En octobre 2000, la société a acquis le solde des actions votantes émises et en circulation du capital de Regent. Aucun solde de prix d'achat n'a été versé en vertu de la clause de rajustement du prix prévu initialement. De plus, un montant de 1 126 000 \$ dû par les anciens actionnaires de Regent a été comptabilisé à titre d'écart d'acquisition.

En 1993, afin de mieux contrôler la distribution de ses produits sur le marché entre Toronto et le Royaume-Uni, Air Transat a conclu un contrat de distribution pour une durée de cinq ans avec The Globespan Group plc, l'un des voyageurs les plus en vue de la Grande-Bretagne pour les destinations vers le Canada. Ce contrat a été renouvelé jusqu'au 31 octobre 2001.

Dans le but de poursuivre sa croissance au Québec, la société a pris le contrôle de Nolitour par des acquisitions d'actions effectuées en juillet 1993 et en juillet 1994. En avril 1994, Nolitour a abandonné ses activités de vente directe, transféré ses agences de voyages à Tourbec et offre maintenant toute la gamme de ses produits à l'ensemble des agences de voyages. Nolitour a acquis, au cours de l'exercice 1997, certains éléments d'actif d'Auratours, un voyageur spécialisé dans les produits vers l'Italie.

En juillet 1993, afin d'étendre encore plus ses activités canadiennes, Vacances Air Transat a ouvert une nouvelle division à Vancouver.

ATH Floride a été formée, en décembre 1993, dans le but d'offrir les services de représentation aux clients de Vacances Air Transat en Floride.

En 1995, Vacances Air Transat a transféré ses activités de voyageur réceptif à DMC, une société nouvellement constituée. Le 13 juin 1995, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) (le « Fonds ») a acquis un tiers des actions ordinaires émises et en circulation de DMC pour une considération de 2 500 000 \$. La mission de DMC consiste à développer les services de tourisme réceptif au Canada. Le 1^{er} novembre 1996, DMC a fusionné avec Club Kilomètre inc., un petit voyageur situé dans la ville de Québec, acquis en avril 1996.

Le 19 octobre 1995, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec (la « CDPQ ») a acheté 25 % des actions ordinaires de Vacances Air Transat, lesquelles ont été rachetées le 1^{er} novembre 1995. Dans le cadre d'une opération connexe, Vacances Air Transat a émis à la CDPQ une débenture d'un montant en capital de 10 millions de dollars. Cette débenture porte intérêt au taux de 17,5 % par année et vient à échéance le 1^{er} novembre 2005. Elle est rachetable au gré de Vacances Air Transat en tout temps à compter du 1^{er} novembre 2000 et convertible en 25 % des actions ordinaires de Vacances Air Transat, au gré de la CDPQ, en tout temps à compter du 1^{er} novembre 2000. Si la débenture est rachetée, le prix de rachat sera égal au capital versé, auquel doit être ajoutée une prime suffisante pour procurer au porteur un taux de rendement annuel composé de 20,5 % sur le capital investi, calculé depuis le 1^{er} novembre 1995, en tenant compte des intérêts payés sur la débenture durant cette période. La débenture peut aussi être rachetée aux mêmes conditions par Vacances Air Transat, dans le cas où la CDPQ exerce l'option de convertir la débenture en actions de Vacances Air Transat. Enfin, dans le cas où Transat ferait l'objet d'une tentative de prise de contrôle, la CDPQ a l'option d'acheter toutes les actions de Vacances Air Transat à un prix déterminé selon les termes de la débenture.

La débenture est garantie entre autres par le cautionnement de Transat et Air Transat, par une hypothèque mobilière de second rang sur les actions de certaines sociétés du groupe et par une hypothèque mobilière de second rang sans dépossession sur l'universalité des biens meubles de Vacances Air Transat et d'Air Transat. Cette débenture comporte également plusieurs engagements de Vacances Air Transat et Transat envers la CDPQ.

En 1996, la société a d'abord acquis une participation de 33,7% dans Look Voyages, augmentée à 68% en octobre 1996. Le 2 juin 1997, à la suite d'une offre publique d'achat, la société a porté cette participation à 84,4%. À la suite de plusieurs transactions (dont une augmentation du capital de Look Voyages) survenues en 1997 et 1998, la participation indirecte de Transat dans Look Voyages est passée à environ 98% de son capital. En octobre 1999, Transat a complété la réorganisation de ses principales filiales françaises sous VAT Europe lorsque Vacances Air Transat a cédé la totalité du capital social qu'elle détenait dans VAT France à VAT Europe. En juillet 2000, la société a augmenté sa participation dans Look Voyages à 99,2% à la suite d'une offre publique de rachat des actions à un prix de 4,75 € par action [environ 5,90 \$] et à la suite de plusieurs transactions sur le capital de Look Voyages. La contrepartie totale payée, incluant les coûts relatifs à l'acquisition s'est élevée à 897 000 \$,

En décembre 1995, Look Voyages participa à la création de la compagnie aérienne STAR; elle détient 49,6% de son capital. STAR opère présentement cinq avions et dessert principalement le Bassin méditerranéen. La société a également acquis, en 1996, une participation de 34,4% dans la société Brok'Air. En décembre 1996, la société a augmenté cette participation à 39% et depuis février 2000, Transat détient 100% de la société Brok'Air. La société a acquis cette participation additionnelle de 61% dans Brok'Air, pour une contrepartie de 2 005 000 \$. De plus, la société s'est engagée à payer un montant supplémentaire basé sur les bénéfices moyens avant impôts dégagés par Brok'Air pour les exercices 2001, 2002 et 2003.

En août 1996, la société a acquis 35% des actions du capital de Canadian Holidays, un voyageur de Toronto. Le 6 septembre 1996, Canadian Holidays a modifié sa dénomination sociale pour World of Vacations Ltd. De plus, un prêt de 4 millions de dollars avec intérêt au taux de 12% par année et remboursable en 12 versements trimestriels se terminant le 31 juillet 1999 a été conclu entre World of Vacations et Transat. Depuis cette date, les modalités de remboursement de ce prêt ont été modifiées. Ainsi, le solde du prêt est désormais remboursable en 10 versements trimestriels à compter du 1^{er} mai 2002. Un deuxième prêt de 18 millions de dollars avec intérêt au taux de 12% par année et remboursable en 24 versements trimestriels, à compter du 1^{er} mai 2002, a également été conclu entre World of Vacations et Transat. Ce deuxième prêt est convertible à tout moment en actions ordinaires de World of Vacations, permettant à Transat d'augmenter le pourcentage de sa participation, et ce jusqu'à un maximum de 88% si la totalité du capital du prêt n'est pas remboursé au moment de la levée de l'option. De plus, Transat a également l'option d'augmenter à tout moment sa participation à 100%, à un prix déterminé selon les résultats financiers de World of Vacations. En janvier 2001, World of Vacations a acquis, pour une contrepartie au comptant de 765 000 \$, D & R Travel Inc. qui exploite cinq agences de voyages. Le 9 mars 2001, Transat a annoncé qu'elle se portait acquéreur du solde des actions de World of Vacations, sous réserve de l'approbation du Bureau de la concurrence du Canada. La transaction sera complétée seulement une fois cette approbation reçue.

En septembre 1997, la société, Air Transat et Vacances Air Transat ont conclu une entente avec un syndicat bancaire portant sur un crédit à terme rotatif au montant de 55 000 000 \$ et un crédit spécial rotatif au montant de 27 000 000 \$, augmenté à 35 000 000 \$ en octobre 1998. En vertu de l'entente bancaire, Transat ainsi que ses filiales Air Transat et Vacances Air Transat ont consenti à leurs banquiers des hypothèques mobilières sur l'universalité de leurs biens meubles. De plus, Transat a consenti une hypothèque mobilière sur les actions des filiales qu'elle détient et Air Transat a, quant à elle, consenti une hypothèque immobilière sur le hangar et l'édifice administratif situé à l'Aéroport international de Montréal, à Mirabel (Québec).

Le crédit à terme rotatif vient à échéance le 28 février 2002. Selon les conditions de cette entente, les tirages peuvent être effectués sous la forme d'acceptations bancaires ou d'emprunts bancaires en dollars canadiens ou américains. Le taux d'intérêt est déterminé à partir d'une grille de taux qui varie en fonction du niveau de certains ratios financiers calculés sur une base consolidée.

En juin 1999, la société a créé la Corporation de gestion hôtelière Cameleon dont la mission est la gestion d'un réseau d'établissements hôteliers de classe supérieure, répartis dans les principales destinations vacances desservies par les filiales de la société. Durant ce même mois, la société a également créé Voyages Exit inc. dont la mission est le développement des affaires de l'entreprise dans le domaine du commerce électronique de détail.

En novembre 1999, Transat a acquis une participation de 50% dans Américanada, un voyageur spécialisé dans le tourisme à la carte (FIT; « Foreign Independent Tour » ou voyage individuel à la carte), c'est-à-dire la vente de sièges accompagnés de services d'hébergement et de location de voiture. En avril 2000, Transat a acquis le solde des actions en circulation d'Américanada, et détient maintenant une participation de 100% dans cette société. La contrepartie totale s'élève à 2 564 000 \$, dont 1 545 000 \$ au comptant et 1 019 000 \$ payables en trois versements échéant jusqu'au 1^{er} novembre 2002.

En 2000, Cameleon a commencé ses activités de gestion hôtelière avec deux établissements situés à Puerto Aventuras, près de Cancun (Mexique), et à Rose Hall, Montego Bay (Jamaïque). Un troisième, dans la palmeraie de Marrakech (Maroc), plus particulièrement destiné aux clients de Look Voyages, s'ajoutera au printemps 2001. Ces lancements réussis s'inscrivent pleinement dans la stratégie de croissance du groupe, fondée sur l'intégration verticale. En matière d'hébergement, la société contrôle ainsi davantage la qualité du produit et son approvisionnement en chambres de qualité pour les destinations les plus attrayantes et les plus en demande.

En janvier 2001, Transat a acquis une participation de 50% dans le capital de Jonview Corporation, le plus important voyageur réceptif au pays, pour une contrepartie au comptant de 10 000 000 \$. Transat a l'option d'acquies l'autre tranche de 50%, pour un prix qui sera calculé en fonction des résultats des exercices 2001, 2002 et 2003. Quant aux vendeurs, ils ont l'option d'exiger de Transat qu'elle acquies l'autre tranche de 50%. Lesdites options peuvent être levées à compter du 30 octobre 2003.

En mars 2001, Look Voyages a acquis, pour une contrepartie au comptant de 1 500 000 \$, une participation de 40% dans le capital du voyageur réceptif Tourgreece S. A. (« Tourgreece »), situé à Athènes, en Grèce. De plus, Look Voyages a l'option d'acquies l'autre tranche de 60% après le 5 mars 2004.

De même, en mars 2001, Transat a acquis Rêvateurs inc. (« Rêvateurs »), un voyageur du Québec spécialisé dans les circuits haut de gamme en Asie, en Europe de l'Est, en Afrique du Nord, en Grèce et en Turquie, pour une contrepartie au comptant de 3 250 000 \$.

2.2 VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE

Le secteur des voyages vacances comprend principalement des voyageurs, des agences de voyages (traditionnelles ou en ligne) et des transporteurs aériens nolisés.

2.2.1 Les voyageurs

Le marché des voyageurs est bien établi en Europe, en Asie et au Canada. Les voyageurs qui se spécialisent dans les services expéditifs achètent diverses composantes d'un voyage et les vendent au consommateur par l'entremise d'agences de voyages, soit sous forme de forfait ou séparément. Le voyageur expéditif achète des blocs de sièges ou des vols complets principalement de transporteurs aériens nolisés et s'engage à payer tous les sièges ainsi achetés qu'il les vende ou non, ce qui lui permet de négocier de meilleurs prix. Ce voyageur négocie également avec les établissements hôteliers pour louer des blocs de chambres et il conclut aussi d'autres arrangements afin d'offrir des forfaits à des prix plus avantageux que ceux que les consommateurs obtiendraient s'ils s'occupaient eux-mêmes de leurs réservations.

Le marché des destinations soleil est principalement un marché de forfaits, tandis que celui des destinations européennes est un marché de sièges d'avion, de location d'automobiles et de chambres d'hôtel à la nuitée. Sur le marché canadien, les voyageurs expéditifs finalisent leurs ententes avec les fournisseurs de six à huit mois avant le début de chaque saison. La saison estivale s'échelonne essentiellement du 1^{er} mai au 31 octobre, et les forfaits sont élaborés l'automne précédent. La saison hivernale s'échelonne principalement du 1^{er} novembre au 30 avril, et les forfaits sont élaborés le printemps précédent. Dans le cadre de l'élaboration des forfaits, ces voyageurs entreprennent des négociations avec des transporteurs aériens, des établissements hôteliers, des exploitants de navires de croisière et des agences de location d'automobiles. Une fois les négociations terminées, ils préparent des brochures illustrant les diverses destinations et décrivant la gamme de forfaits et de services offerts et les distribuent aux agences de voyages avant le début de chaque saison. Ils font ensuite des présentations devant le personnel de ces agences dans les principales villes des marchés visés.

Certains voyageurs se spécialisent dans les services réceptifs et s'occupent, à cet égard, de préparer le voyage des touristes étrangers à leur destination. Ils négocient des tarifs avec des fournisseurs locaux de services touristiques (hôtels, circuits en autocar, attractions locales, etc.), préparent des forfaits et les vendent aux voyageurs expéditifs des pays d'origine des touristes étrangers. De manière générale, les voyageurs réceptifs font la promotion des attraits d'un pays à l'étranger, et offrent aussi divers services liés à l'organisation de voyages d'agrément, de congrès et de voyages de motivation.

Pour réussir, un voyageur doit réunir les caractéristiques suivantes : bonne compréhension des goûts et besoins des vacanciers; solide réputation auprès des fournisseurs hôteliers; volume suffisant pour offrir des coûts d'hébergement et de transport aérien compétitifs; excellentes relations avec les agences de voyages fondées sur la réputation du voyageur au chapitre de la valeur et de la satisfaction de la clientèle.

Certains voyagistes complètent maintenant la gamme de services offerts aux agences de voyages avec une nouvelle formule dite FIT (« Foreign Independent Tour » ou voyage individuel à la carte), c'est-à-dire la vente de sièges accompagnée de services d'hébergement et de location de voiture.

2.2.2 La distribution et les agences de voyages

Les agences de voyages sont les intermédiaires entre le voyageur et le consommateur; les agents de voyages rencontrent le consommateur, le conseillent et lui vendent des produits. Ils sont généralement rémunérés à la commission, laquelle est payée par les voyagistes et autres fournisseurs. En plus de vendre les forfaits et les billets d'avion offerts par les voyagistes, les agences de voyages vendent aussi des billets d'avion offerts directement par les transporteurs aériens réguliers ainsi que divers produits et services connexes. Les agences de voyages exercent principalement leurs activités de façon indépendante en tant que membres de groupes corporatifs importants, à titre de franchisés ou au sein d'associations.

À la faveur des récents développements technologiques, les agences de voyages en ligne offrent maintenant une large gamme de produits de voyages par l'entremise de sites transactionnels sur Internet.

2.2.3 Les transporteurs aériens nolisés

Les transporteurs aériens fournissent leurs services aux agences de voyages et aux voyagistes. Ces transporteurs sont des « transporteurs réguliers » lorsqu'ils vendent leurs services directement au public et aux agences de voyages et des « transporteurs nolisés » lorsqu'ils vendent leurs sièges en bloc aux voyagistes.

Généralement, les transporteurs nolisés se spécialisent dans le secteur des voyages vacances, tandis que les transporteurs réguliers visent principalement le marché des voyages d'affaires. Les deux types de transporteurs sont, toutefois, de plus en plus en concurrence sur certaines destinations vacances desservies, ainsi que sur le marché des voyages dits de « rapprochements familiaux ».

Les transporteurs aériens possèdent leurs avions ou les louent à court ou à long terme. L'espace intérieur des avions est aménagé différemment selon que ceux-ci sont utilisés par des transporteurs réguliers ou des transporteurs nolisés afin de répondre à leurs besoins respectifs en matière de service et de capacité.

2.2.4 Les facteurs influençant la demande

La croissance qu'ont connue au cours des dernières années les secteurs des forfaits vacances et des vols nolisés tient à divers facteurs, dont le vieillissement d'une population qui a maintenant plus de temps libre et des moyens financiers; l'efficacité accrue des avions qui réduit le coût des voyages aériens; l'ajout de nouvelles destinations; la popularité croissante des forfaits tout compris ainsi que la sensibilisation aux besoins distincts des vacanciers et des voyageurs d'affaires. D'autre part, un facteur influençant également la demande reste la conjoncture économique générale des divers pays où les voyagistes sont actifs.

2.2.5 Les tendances

Au cours des dernières années au Canada, le secteur des voyages d'agrément a connu un regroupement des activités favorisant l'intégration verticale. Ce secteur a également subi les effets de la mondialisation des marchés. Bien qu'il y ait toujours un nombre important de voyagistes de moindre envergure, trois principaux voyagistes, dont deux sont détenus par des entreprises étrangères, dominent maintenant l'industrie canadienne.

Bien que le marché ait évolué de façon similaire au Royaume-Uni, la France quant à elle constitue toujours un marché très fragmenté comptant plusieurs grands voyagistes et un nombre important de plus petits. La société estime que la mondialisation et la concentration des marchés auront également une incidence sur le marché français.

RUBRIQUE 3 DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

Certaines données sur la part de marché ainsi que le positionnement concurrentiel du groupe ont été estimés par la direction, à partir de sa connaissance du secteur.

3.1 ACTIVITÉS DE VOYAGISTE

La société agit à titre de voyageur expéditeur par l'entremise de ses filiales, Vacances Air Transat (Montréal, Toronto, Vancouver et des bureaux régionaux à Québec, Halifax et Calgary), VAT France (Paris), Nolitour (Montréal), Regent (Toronto), Américanada (voyageur expéditeur à la carte) et Rêvateurs (acquise en mars 2001), ainsi que par l'entremise de ses filiales Look Voyages (France) et Brok'Air (France), et aussi par l'entremise de World of Vacations (principalement Toronto et Vancouver). DMC, ATH Floride, Jonview (acquise en janvier 2001) et Tourgreece (acquise en mars 2001) exploitent des activités de voyageurs réceptifs respectivement au Québec, en Floride, au Canada et en Grèce. Chacune de ces filiales et sociétés développe et commercialise ses lignes de produits de façon indépendante sur son propre marché, tout en bénéficiant du pouvoir d'achat important et des autres avantages qu'offre la stratégie d'intégration verticale de la société.

3.1.1 Produits de Vacances Air Transat

Vacances Air Transat offre à sa clientèle des voyages de qualité à bon prix. Elle a développé deux principaux types de produits, soit des forfaits vacances pour les destinations soleil, principalement au cours de la saison hivernale, et des vols nolisés assortis de produits et de services complémentaires pour les voyages en Europe, principalement au cours de la saison estivale. Vacances Air Transat est le plus important voyageur sous contrôle canadien et le seul grand voyageur canadien à avoir équilibré ses volumes d'activités hivernales et estivales.

Pour les vacances en Europe, les voyageurs peuvent également réserver des séjours (dans des hôtels, studios, appartements et chambres d'hôte), louer une automobile (selon la formule location ou achat-rachat) ou acheter des billets de train. Vers la France, Vacances Air Transat vend des vols principalement sur Paris, Nice, Bordeaux, Marseille, Lyon, Bâle-Mulhouse, Toulouse et Nantes; et vers le Royaume-Uni et l'Irlande, principalement sur Londres, Manchester, Glasgow, Newcastle, Exeter, Cardiff, Birmingham, Edimbourg, Aberdeen, Belfast, Shannon et Dublin. Vacances Air Transat vend aussi des vols sur Berlin, Bruxelles, Düsseldorf, Francfort, Amsterdam, Prague et Varsovie. Les vols sur Londres et Paris sont offerts toute l'année mais à une moindre fréquence entre les mois de novembre et mars.

Quant aux destinations soleil, elles visent particulièrement la République dominicaine, les Antilles, Cuba, le Venezuela, le Mexique, le Costa Rica, la Colombie et les États-Unis. La plupart des destinations soleil sont disponibles au départ de dix villes canadiennes, et sont offertes par les bureaux situés à Montréal, Québec, Toronto, Calgary, Vancouver et Halifax. Vacances Air Transat offre également la République dominicaine en vol direct à partir de Buffalo. En plus des destinations européennes et soleil, Vacances Air Transat offre aussi des vols nolisés domestiques, ainsi que des forfaits voyages au Canada.

Vacances Air Transat offre également des croisières dans les Caraïbes et en Europe, ainsi que des circuits en autocar, principalement en Europe.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2000, environ 797 000 voyageurs ont voyagé avec Vacances Air Transat.

3.1.2 Produits de VAT France

Le premier objectif de VAT France consiste à distribuer des forfaits vacances à destination du Canada par l'entremise d'agences de voyages en France. VAT France offre également à sa clientèle française diverses destinations dans les Caraïbes, comme la République dominicaine (où il est le chef de file en France), Cuba et le Mexique ainsi que sur les États-Unis. VAT France offre aussi des séjours et des circuits dans bon nombre de pays d'Amérique latine, dont le Costa Rica, l'Équateur, le Brésil, l'Argentine, le Chili, le Pérou et la Bolivie.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2000, environ 125 000 voyageurs ont voyagé avec VAT France.

3.1.3 Produits de Nolitour

Nolitour offre aux clients du Québec des produits similaires à ceux de Vacances Air Transat. Elle se spécialise dans les destinations soleil et les forfaits avec un excellent rapport qualité-prix. Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2000, environ 82 000 voyageurs ont voyagé avec Nolitour. Depuis quelques années, Nolitour a entrepris de développer de nouveaux produits afin d'équilibrer ses revenus d'une saison à l'autre. Ainsi, au printemps 1997, elle s'est portée acquéreur de certains éléments d'actif d'Auratours, un spécialiste des produits vers l'Italie. Depuis la saison estivale 1998, Nolitour commercialise des vols d'Air Transat à destination de la Grèce.

3.1.4 Produits de Regent

Le voyageur Regent s'est bâti une réputation enviable sur le marché ontarien pour les croisières dans les Antilles, l'hiver, et en Méditerranée, l'été. Il offre également des forfaits à destination du Vénézuéla, de la Colombie, du Panama et de la Grèce. Depuis l'automne 1998, Regent est associée à EnRoute Holidays, un spécialiste de la Floride sur le marché ontarien, ce qui lui permet d'offrir une plus grande gamme de produits sur cette importante destination tout en continuant de commercialiser les autres destinations soleil, telles la République dominicaine, Cuba et le Mexique. De plus, l'exercice 1999 a été le point de départ d'une nouvelle collaboration entre Regent et Nolitour. En effet, ces deux voyageurs ont regroupé certaines de leurs activités et relèvent maintenant du même président-directeur général.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2000, environ 141 000 voyageurs ont voyagé avec Regent.

3.1.5 Produits d'Américanada

Américanada est un voyageur spécialisé dans le tourisme à la carte (avec la formule FIT : « Foreign Independent Tour » ou voyage individuel à la carte), c'est-à-dire la vente de sièges accompagnée de services d'hébergement et de location de voiture. Ce voyageur complète la gamme des services offerts par le groupe Transat aux agences de voyages.

Américanada offre des séjours, créés sur mesure, en Floride et dans le Îles, soit à la Barbade, aux Bermudes, aux Bahamas et à Aruba. Il offre aussi des circuits, créés sur mesure, en autocar au Québec, au Canada et aux États-Unis, ainsi que la location de maisons motorisées. Par ailleurs, Américanada offre des croisières en Alaska, en Europe et dans les Caraïbes. Américanada prévoit ouvrir des bureaux à Toronto et à Vancouver en 2001.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2000, environ 65 000 voyageurs ont voyagé avec Américanada.

3.1.6 Produits de World of Vacations

Le voyageur World of Vacations offre sur les marchés ontariens, des provinces atlantiques, des prairies et de l'ouest canadien une large gamme de produits à destination des États-Unis (y compris Hawaï et « Disney Cruise Lines »), des Bahamas, des Caraïbes, du Mexique, de Cuba et de l'Amérique du Sud. De plus, il offre aussi, en exclusivité, sous la bannière « World Choice Resort », des forfaits haut de gamme pour ses destinations soleil à des prix très compétitifs. Au Canada, World of Vacations offre des forfaits courts séjours dans les grandes villes, ainsi que des forfaits dans les principales stations de ski. L'été, World of Vacations ajoute à sa gamme de produits les principales destinations européennes.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2000, environ 271 000 voyageurs ont voyagé avec World of Vacations.

3.1.7 Produits de Look Voyages

Look Voyages est l'un des plus importants voyageurs français, reconnu comme un chef de file sur le marché des vols secs. Il occupe une position avantageuse sur le marché grâce à des produits exclusifs à valeur ajoutée sous la forme de forfaits vacances dans les hôtels « Club ». Sous la marque de commerce « Lookéa », utilisée pour ces hôtels, Look Voyages propose une formule « tout inclus » avec animation, pour une clientèle familiale et jeune. Les produits de Look Voyages sont vendus toute l'année, mais la saison estivale qui s'échelonne, en France, d'avril à octobre, constitue de loin sa période la plus active. Ses destinations les plus populaires sont situées dans la région du Bassin méditerranéen. La stratégie de Look Voyages est de continuer à développer les produits à valeur ajoutée, visant un volume d'activités accru pour ce qui est des forfaits vacances, tout en demeurant un chef de file dans la distribution de vols secs. Conformément à ses objectifs stratégiques, Look Voyages, tout en consolidant sa position de chef de file dans la vente de vols secs, a réussi en 2000 à augmenter de plus du tiers ses ventes de forfaits, lesquels ont générés 42% du chiffre d'affaires.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2000, environ 1 500 000 passagers (comptabilisé en segment) ont voyagé avec Look Voyages.

3.1.8 Produits de Brok'Air

Brok'Air est une société française, principalement active dans deux domaines de l'industrie du voyage vacances. D'une part, elle fait la consolidation de billets d'avions à tarifs négociés des compagnies aériennes régulières, domaine où elle occupe la première place et, d'autre part elle produit des circuits pour les voyages en groupe sur l'Amérique du Nord, l'Afrique du Sud et l'Australie. Grâce à son savoir-faire, Brok'Air a pu concevoir une solution intégrée de vente en ligne de billets d'avions sur Internet qu'elle commercialise auprès des agences de voyages.

Les activités d'Anyway relèvent de Brok'Air. Anyway est un des chefs de file français de la vente en ligne sur Internet (via le site transactionnel www.anyway.com). On peut y réserver non seulement des billets d'avions (pour les vols réguliers et nolisés), mais également des chambres d'hôtels, des voitures et des forfaits séjours.

3.1.9 Produits de DMC

DMC fournit aux voyagistes étrangers une gamme complète de produits touristiques canadiens à prix compétitifs pour les personnes voyageant seules ou en groupe. En outre, DMC offre deux grands types de produits, soit l'organisation de voyages d'agrément (tourisme traditionnel, de découverte et d'aventure) et de voyages d'affaires (voyages de motivation, réunions, congrès) qu'il commercialise surtout en Europe et aux États-Unis. DMC, qui a servi environ 44 000 voyageurs au cours de la période de douze mois terminée le 31 octobre 2000, est l'un des plus importants voyagistes réceptifs au Canada.

3.1.10 Produits de Jonview

Le voyagiste réceptif Jonview a des bureaux à Montréal, à Toronto et à Vancouver. Il a également un réseau de distribution en France, au Royaume-Uni et en Italie. Jonview commercialise sa gamme de produits par l'intermédiaire de voyagistes situés en Europe, en Amérique du Sud, en Amérique latine, en Australie, en Nouvelle-Zélande et en Asie.

Jonview offre une gamme complète de forfaits vacances au Canada, comprenant des circuits en autocars, des forfaits pour les séjours en groupe, des autotours, des séjours dans les villes, des forfaits excursion et des forfaits ski, de même qu'une gamme complète d'hébergement dans les hôtels. Par ailleurs, Jonview offre par l'intermédiaire de sa division CISS, une gamme complète de forfaits pour l'apprentissage de l'anglais (en tant que langue seconde) en offrant des cours d'anglais accompagnés d'activités culturelles. Jonview accueille annuellement environ 200 000 touristes étrangers.

3.1.11 Produits de Rêvatours

Rêvatours est un voyagiste expéditif solidement établi au Québec depuis 14 ans, ayant un bureau à Montréal. Rêvatours se spécialise dans les circuits haut de gamme en Asie, en Europe de l'Est, en Afrique du Nord, en Grèce et en Turquie. Rêvatours a servi environ 6 600 voyageurs au cours de 2000.

3.1.12 Produits de Tourgreece

Tourgreece est un voyagiste réceptif solidement établi en Grèce depuis 22 ans. Il offre une large gamme de produits vacances, tel que des forfaits séjours, des excursions et des croisières en Grèce et dans les îles grecques, ainsi que le transport de passagers de l'aéroport à l'hôtel. Tourgreece a servi environ 100 000 voyageurs au cours de l'année 2000, dont la moitié ont voyagé par l'intermédiaire du groupe Transat, et plus particulièrement Look Voyages, qui possède trois Clubs Lookéa, en Grèce.

3.1.13 Positionnement concurrentiel

Sur le marché canadien

La direction estime que la société est le plus important voyageur du Québec, marché où elle est en concurrence avec un certain nombre d'autres voyageurs de moindre envergure dont Tour Mont-Royal/Nouvelles Frontières, Vacances Signature, Vacances Air Pax et plusieurs autres.

Quant au marché de l'Ontario, il est le plus important du Canada. Outre la société, quelques voyageurs occupent une place importante sur ce marché dont North American Leisure Group (qui inclut Sunquest et Alba Tours), Signature Vacations inc., Canada 3000 Holidays et Conquest. Vacances Air Transat, Regent et World of Vacations ont réussi à occuper une importante part de marché des voyages vers l'Europe (principalement le Royaume-Uni) au cours de la saison estivale, ainsi que du marché du Sud au cours de la saison hivernale. Elles ont également du succès en offrant des voyages à Las Vegas au cours de toute l'année.

Quant à l'Ouest du pays, Vacances Air Transat et World of Vacations oeuvrent à l'accroissement de la présence du groupe. Pour le reste de l'industrie, il s'agit d'intervenants de moyennes et petites tailles dont le rayon d'action est soit d'envergure régionale, soit réservé à un type de destinations ou de voyages en particulier.

Bien que la qualité soit un facteur important, la concurrence entre les voyageurs autant sur le marché canadien que français s'exerce surtout au niveau des prix, car les consommateurs veulent voyager au meilleur coût. La réduction des marges bénéficiaires au cours des dernières années a amené les voyageurs à tenter d'obtenir des volumes et des parts de marché plus élevés. Un autre facteur important en matière de concurrence est l'accès exclusif à certains hôtels des destinations soleil, ce qui peut permettre à quelques voyageurs importants de mieux se positionner sur leur marché.

Globalement, les conditions du marché demeurent exigeantes, avec une offre qui, traditionnellement, excède la demande. Celle-ci est cependant à la hausse, les Canadiens voyageant de plus en plus à l'étranger. Plus de 18 millions de passagers ont été enregistrés aux frontières canadiennes en 1999, dont plus de 4 millions vers des destinations autres que les États-Unis. Climat oblige, les voyageurs favorisent les destinations soleil pendant l'hiver, et les destinations européennes pendant l'été. Par ordre d'importance, les principales destinations soleil sont le Mexique, la République dominicaine et Cuba.

Fort de sa position de chef de file et s'appuyant sur ses compétences en gestion stratégique de son offre et son expérience du marché, le groupe Transat a renforcé sa présence sur le marché canadien en 2000. Résultat : le nombre de voyageurs qui ont opté pour ses produits a augmenté. Plus précisément, le groupe a renforcé sa présence en Ontario, tout en introduisant des forfaits à partir de Saskatoon, de Winnipeg et de St. John's, ce qui porte à dix le nombre de villes canadiennes desservies. La diversification géographique touche non seulement les points de départ mais également les destinations, le but étant d'offrir sur chacun des nouveaux marchés les produits qui correspondent le plus aux attentes de la clientèle, de préférence en exclusivité. Transat continue par ailleurs de consacrer des efforts à l'élargissement de sa gamme de produits, compte tenu des tendances du marché. Entre autres initiatives, mentionnons les forfaits court séjour sur Paris et les produits haut de gamme de « Collection privée ».

Sur le marché français

Le marché français est composé d'environ 350 voyageurs ayant des revenus totaux estimés à quelque 8 milliards de dollars, dont les plus importants sont Club Med-Jet Tours, Nouvelles Frontières, Voyages FRAM et Look Voyages. Le processus de consolidation qui a marqué le secteur des voyageurs au Canada est déjà bien enclenché en France. Ainsi, le marché français des voyages vacances poursuit son évolution, et ce, sur deux plans : les habitudes de consommation et la structure organisationnelle.

La demande pour des voyages long-courriers (principalement pour des destinations soleil) durant l'hiver continue de progresser. Au-delà des départements français outre-mer (Guadeloupe et Martinique), des pays comme Cuba, la République dominicaine et le Mexique enregistrent une croissance soutenue de l'affluence de touristes français. Cette situation permet à bon nombre d'intervenants d'accroître la proportion de leurs revenus provenant de leurs activités en saison hivernale. Sur le plan opérationnel, il s'agit d'un changement qui est le bienvenu puisqu'il permet de répartir l'utilisation des infrastructures et équipements sur de plus longues périodes.

Quant à la structure organisationnelle, en France, la consolidation de l'industrie du voyage vacances s'est

intensifiée en 2000, résultat combiné de la venue de sociétés étrangères et du rapprochement de joueurs français. De plus en plus d'intervenants misent sur diverses formes de regroupement avec d'autres organisations pour alimenter leur développement. Cette tendance s'explique en partie par le fort potentiel de croissance du marché : les Français, qui historiquement ont beaucoup moins voyagé à l'étranger que les autres Européens, semblent de plus en plus attirés hors de leurs frontières. Quelque 25 millions de sorties du pays ont été enregistrées en 1999, et la croissance à ce chapitre frôle les 10 % par année.

De son côté, Transat est très bien implantée en France, où son activité de voyageur fait appel à Vacances Air Transat (France) et à Look Voyages, de même qu'au consolidateur Brok'Air. Ces filiales ont toutes vu leur volume d'activités s'accroître substantiellement en 2000.

Vacances Air Transat (France), qui se classe maintenant parmi les dix premiers voyageurs en France, demeure le chef de file des forfaits à destination du Canada, un produit adopté chaque année par plus de 77 000 voyageurs. Le Canada demeure en effet l'une des destinations transatlantiques les plus recherchées, ayant attiré 400 000 visiteurs français en 1999. Au fil des ans, Vacances Air Transat (France) a su construire sur cette solide plate-forme pour enrichir son offre. Ainsi, profitant de synergies avec Vacances Air Transat au Canada, le voyageur est le numéro un français pour la République dominicaine et le numéro deux sur Cuba.

Chef de file des vols secs, Look Voyages offre à ses clients quelque 800 destinations sur les cinq continents, au départ de Paris et de sept villes de province. Comme au Canada, le marché des voyages vacances présente des caractéristiques différentes selon les saisons : durant l'hiver, les voyages intérieurs et les vols long-courriers sont privilégiés, alors que l'été, les Français optent plutôt pour le Bassin méditerranéen et l'Afrique du Nord. Look Voyages a réussi à se bâtir une image de marque enviable, avec une notoriété qui la place au premier rang dans le segment des moins de 30 ans.

Brok'Air, maintenant une filiale à part entière de Transat, occupe le premier rang en France parmi les consolidateurs de billets d'avion à tarifs négociés et la deuxième place, tous types de produits confondus, sur les États-Unis, premier marché du long-courrier au départ de la France.

3.2 ACTIVITÉS DE DISTRIBUTION

3.2.1 Agences de voyages

Les agences de voyages vendent une vaste gamme de produits, y compris ceux du groupe Transat. Les agents de voyages effectuent les réservations des produits, soit par l'intermédiaire de systèmes de réservation informatisés, soit par téléphone. Lorsqu'elles sont franchisées, les agences de voyages sont tenues, en vertu de leur contrat de franchise, de verser des droits calculés selon leurs chiffres d'affaires et de concentrer un certain pourcentage de leurs ventes auprès de la société.

Sur le marché canadien, Transat distribue une partie de ses produits par l'entremise de son propre réseau de détaillants en propriété ou franchisés, qui compte près de 190 points de vente sous quatre bannières, le tout orchestré par Consultour et Vacances Tourbec. Consultour figure au premier rang des franchiseurs au Québec, avec ses bannières Club Voyages, Voyages en Liberté et Inter Voyage, qui totalisent quelque 160 points de vente, en majorité des franchises, au Québec et dans l'Est du Canada. Consultour commercialise également des billets d'avion pour des vols réguliers à tarifs préférentiels. Trente autres points de vente sont exploités sous la bannière Vacances Tourbec, laquelle est la propriété de Transat, en majorité par des franchisés. Consultour, par l'entremise d'Euro Charter, détient et exploite 50 agences de voyages à l'échelle de la France.

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000, les revenus de commissions des agences traditionnelles canadiennes ont totalisé environ 6,5 millions de dollars et celles des agences traditionnelles françaises, environ 11 millions de dollars.

3.2.2 Commerce électronique

www.anyway.com

Les technologies de l'information jouent un rôle important dans l'industrie du tourisme. Ainsi, il devient de plus en plus clair que la commercialisation de nos produits par l'entremise d'Internet est promise à un bel avenir. En France, nous avons percé le marché dès le printemps 1999, avec le site www.anyway.com, véritable agence de voyages en ligne (incluant un centre d'appel) dont le chiffre d'affaires a doublé en 2000, ce qui en fait un succès commercial. Nos objectifs pour Anyway sont ambitieux, notre plan stratégique prévoyant d'en faire un outil clé pour la pénétration de nouveaux marchés géographiques, notamment dans le sud de l'Europe.

Au Canada, nous avons développé et lancé le site www.exit.ca. Fruit d'une collaboration multidisciplinaire, ce site transactionnel facile d'accès propose des forfaits vacances et des vols nolisés offerts par le groupe Transat et par plusieurs de ses concurrents. C'est le seul portail du genre au Canada et, selon nous, l'un des meilleurs sites de sa catégorie dans le monde. Adopté d'emblée par le grand public, le site a généré plusieurs centaines de transactions dès les premières semaines de son existence. Véritable agence de voyages en ligne, Voyages Exit emploie de plus des agents de voyages dans des centres d'appels situés à Montréal et à Toronto.

Premier site Web spécialisé dans le forfait vacances et les vols nolisés, www.exit.ca offre au voyageur un accès convivial à près de 13 000 produits, en fonction de la ville de départ, de la destination choisie et des dates souhaitées. L'internaute peut analyser toutes les options possibles, faire son choix en quelques clics, puis faire une réservation en ligne en toute sécurité. Il a accès non seulement aux forfaits, aux promotions et aux soldes de dernière minute, mais également aux sièges d'avion et bientôt aux réservations de voitures et de chambres.

Parce que le site est rapide, sécuritaire et qu'il propose une gamme élargie de produits, y compris des forfaits offerts par des concurrents, il représente déjà un carrefour recherché par les vacanciers canadiens. Ces derniers y font volontiers des transactions, soit directement, soit par l'entremise d'un centre d'appel après sélection du produit recherché sur Internet. En coulisses, une plate-forme technologique unique en son genre et un système de gestion ultra sophistiqué de l'offre permettent une automatisation poussée, avec mise à jour du contenu toutes les 12 heures. Ainsi, les consommateurs ont accès à leur agence de voyages 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

3.2.3 Positionnement concurrentiel

D'après des sources de l'industrie, on compte plus de 5 000 agences de voyages au Canada (dont environ 1 100 au Québec) et 5 000 en France.

Les agences de voyages se livrent concurrence au chapitre des prix. Comme dans le cas des voyagistes, les faibles marges bénéficiaires obligent les agences de voyages à rechercher des volumes plus élevés et de plus grandes parts de marché. L'une de nos priorités, au chapitre de l'intégration, est d'étendre notre réseau de distribution sur nos deux principaux marchés géographiques.

En France, le consommateur a accès à une grande variété de moyens pour acheter un forfait vacances ou des billets d'avion : agence de voyages traditionnelle ou en ligne, comité d'entreprise, milieu associatif, groupiste et Minitel. En ce qui concerne les agences, le marché est d'autant plus fragmenté que les grands réseaux côtoient une myriade de petites agences indépendantes, spécialisées ou généralistes. Transat compte, en France, près de 50 points de vente en propriété exclusive sous la bannière Club Voyages, dont 30 dans la grande région parisienne. Suivant sa stratégie de croissance, le groupe a l'intention d'élargir son réseau de distribution en France.

Grâce à Anyway, qui exploite un centre d'appels et le site Web www.anyway.com, Transat a pris une longueur d'avance dans la distribution de produits sur Internet. Depuis son lancement en avril 1999, le site www.anyway.com enregistre une croissance soutenue du nombre de ses visiteurs, et son taux de concrétisation est un des meilleurs d'Europe pour les sites de ce genre. On peut y réserver non seulement des billets d'avion, mais également des chambres d'hôtel, des voitures et des séjours auprès de Brok'Air, et les vols nolisés de Look Voyages. Le succès du site, qui s'est également traduit par un plus grand nombre de transactions téléphoniques, a fait d'Anyway la troisième agence de voyages en ligne en France avec un chiffre d'affaires d'environ 23 millions d'euros en 2000, le double de l'année précédente.

3.3 ACTIVITÉS DE TRANSPORTEUR AÉRIEN NOLISÉ

Air Transat, société de transport aérien nolisé, a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* par certificat de constitution daté du 31 octobre 1986 sous la dénomination sociale Services Aériens de Transport International S.A.T.I. Ltée. Sa dénomination sociale a ensuite été modifiée pour Air Transat A.T. inc. par certificat de modification daté du 29 avril 1987.

Air Transat a pour objectif d'offrir des services de grande qualité. Elle a été désignée transporteur aérien de l'année par Acta - Québec (l'association des agents de voyages du Québec) en 1989, 1990, 1991, 1993, 1995 et 1998.

Air Transat offre des vols nolisés principalement au départ de Montréal, Toronto, Vancouver, Québec, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Halifax, Regina, St-John's et Saskatoon. Depuis le 2 novembre 1997, Air Transat est l'un des deux transporteurs aériens canadiens à détenir le droit d'exploiter des vols réguliers entre le Canada et la France, notamment entre

Montréal-Mirabel et Paris-Charles-de-Gaulle. Cette route de service régulier s'ajoute à celle qu'Air Transat détient déjà entre le Canada et Cuba.

Avec près de 3,3 millions de passagers transportés au cours du dernier exercice, une augmentation de près de 25% sur 1999, Air Transat demeure en tête des compagnies aériennes spécialisées dans les vols nolisés au Canada. Premier exploitant de vols vacances vers la France, la Belgique, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Grèce, l'Allemagne, le Portugal, la Suisse, Cuba, la République dominicaine, le Mexique, le Venezuela, la Colombie et le Costa Rica, Air Transat rejoint au total quelque 90 destinations dans 27 pays. Air Transat dessert principalement les destinations du Sud durant la saison hivernale, et l'Europe durant l'été. Au Canada, Air Transat couvre maintenant dix grandes villes, avec l'ajout récent de Winnipeg, de Saskatoon et de St. John's.

Le parc d'avions d'Air Transat se compose actuellement de deux Airbus A330-200 de 362 sièges chacun, un Airbus A330-300 de 362 sièges, huit Lockheed L-1011-150 de 362 sièges chacun, de six Lockheed L-1011-500 de 309 sièges chacun, de cinq Boeing 757-200 ER de 228 sièges chacun et, depuis janvier 2001, d'un Airbus A310-300 de 259 sièges. Cet appareil est le premier d'une série de six dont la mise en exploitation va s'étaler jusqu'en 2002 et permettre le retrait graduel des Lockheed L-1011-150. Aux termes des contrats de location des Boeing 757 et des Airbus A330, Air Transat a versé des dépôts totalisant 10 946 225 \$ qui seront appliqués en réduction du paiement du dernier loyer de location à l'échéance des contrats. En vertu de la majorité des contrats de location, la société doit déposer, auprès de ses locataires certains montants calculés selon le nombre d'heures de vol afin de provisionner les frais de remise en état des moteurs et des cellules.

Air Transat estime qu'elle tire un avantage concurrentiel de cette combinaison d'aéronefs plus récents et d'aéronefs plus âgés. Les charges fixes sont généralement plus basses pour ce qui est des aéronefs plus anciens, alors que les plus récents doivent être utilisés de façon quasi constante pour être rentables. Cette répartition donne à Air Transat la souplesse nécessaire quant au choix des aéronefs à utiliser durant les périodes de faible demande.

La société détient une participation de 99,2% dans le capital de Look Voyages. Look Voyages est le co-fondateur de STAR, une société française de transport aérien nolisé, et détient une participation de 49,6 % dans cette société. STAR exploite cinq Airbus A-320 de 180 sièges chacun. Après un essai pour faire une percée sur le marché des vols long-courriers en 1999, STAR a choisi de revenir à sa mission originale : desservir le marché des voyages à destination des pays d'Europe continentale et du Bassin méditerranéen, y compris certains pays d'Afrique du Nord, ainsi que les Caraïbes, tant pour les besoins de Look Voyages que ceux d'autres voyagistes.

En 2000, Air Transat a transporté environ 3 300 000 passagers répartis en trois grandes destinations: les vols internationaux (67,8%), les vols vers les États-Unis (21,9%) et les vols intérieurs (10,3%). De son côté, STAR a transporté 811 000 passagers vers diverses destinations dont les principales sont : l'Espagne (20%), l'Italie (14%), la Grèce (15%), le Sénégal (13%), la Tunisie (13%), le Maroc (8%) et les autres (17%).

3.3.1 Distribution et marketing

Le marketing des services de transport aérien nolisé de passagers est effectué sur une base saisonnière, dans une large mesure par les voyagistes de la société qui organisent des forfaits. En hiver, les sièges vendus visent surtout les destinations soleil, tandis que durant l'été ils visent surtout l'Europe. La sélection des destinations d'Air Transat est faite en étroite collaboration avec les voyagistes, lesquels concluent des ententes de nolisement avec le transporteur aérien de six à huit mois avant le début de chaque saison et s'engagent à assurer les paiements à cet égard.

Même si la mise en marché des vols repose avant tout sur les voyagistes, Air Transat commercialise également une partie de ses sièges elle-même, en vertu de son statut de transporteur régulier entre le Canada et la France d'une part et Cuba d'autre part, ainsi que pour certains vols intérieurs et transfrontaliers.

Les voyagistes qui sont détenus par la société, ou qui lui sont affiliés, ont représenté environ 75% des revenus d'Air Transat pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2000.

3.3.2 Entretien

Le 3 février 1994, Air Transat a fait l'acquisition d'un hangar comprenant deux baies d'environ 5 100 mètres carrés chacune, de même que des bureaux administratifs à l'Aéroport international de Montréal à Mirabel (Québec). La société effectue elle-même les travaux d'entretien normal de tous les aéronefs de sa flotte.

Air Transat maintient un important inventaire de pièces de rechange pour ses Airbus 330 et 310, Lockheed L-1011 et Boeing 757. Les procédés et normes d'entretien des aéronefs d'Air Transat dépassent ceux exigés par Transport Canada et sont aussi rigoureux que ceux établis par des transporteurs aériens réguliers reconnus, qui ont la réputation de suivre des normes élevées à cet égard.

3.3.3 Assurances

Air Transat détient des polices d'assurances dont les montants sont conformes aux normes de l'industrie et respectent les exigences applicables prescrites par la loi et les engagements qu'elle a pris aux termes des contrats de location de ses aéronefs. L'assurance responsabilité de la société relativement à ses activités de transport aérien couvre la responsabilité liée aux dommages découlant des blessures subies par des passagers ou du décès de ceux-ci, de même que les dommages subis par des tiers. La couverture maximale est de 1 milliard US \$ par sinistre.

3.3.4 Approvisionnement en carburant

Les coûts du carburant constituent une part considérable des dépenses d'exploitation d'Air Transat. La flambée des prix du carburant au cours de l'exercice 2000, bien qu'elle ait été compensée en partie par une augmentation du prix des forfaits vacances et des vols secs, surtout l'hiver, et par une gestion optimisée des appareils, n'en a pas moins affecté les marges d'Air Transat. La société a négocié avec des sociétés pétrolières, à l'échelle nationale et internationale, pour s'assurer que ses aéronefs soient approvisionnés en carburant à tous les aéroports où elle exerce ses activités. Les prix du carburant sont déterminés pour chaque saison selon des marges fixes par rapport à la fluctuation des prix mondiaux. Au besoin, la société a recours à des opérations de couverture pour une partie de ses besoins en carburant. Les tarifs déposés par Air Transat auprès de l'Office des transports du Canada précisent que les ententes de transport aérien nolisé conclues avec les voyageurs peuvent être modifiées si le prix payé pour le carburant varie de manière importante.

3.3.5 Les services de manutention et les services d'aéroport

Les services de manutention et les services d'aéroport (représentation aéroportuaire, manutention des bagages et nettoyage des aéronefs) requis pour l'exploitation des aéronefs sont fournis par Handlex aux aéroports internationaux de Montréal (Dorval et Mirabel) et de Toronto. Ces services sont confiés à des sous-traitants dans les autres aéroports.

La société Handlex, en plus d'agir comme partenaire au sol d'Air Transat, offre ses services à d'autres transporteurs. Elle a d'ailleurs renouvelé son contrat avec Air France et a commencé à travailler avec EgyptAir.

3.3.6 Positionnement concurrentiel

La distribution des produits des transporteurs aériens nolisés est assurée principalement par les voyageurs, qui réservent des blocs de sièges auprès des transporteurs, négocient des tarifs de groupe pour les chambres d'hôtel et concluent d'autres arrangements visant à rendre le prix des forfaits vacances plus intéressant pour le consommateur que s'il s'était occupé lui-même de ses réservations.

Au cours des dernières années, les transporteurs aériens réguliers ont dû faire face à une forte concurrence de la part des transporteurs aériens nolisés sur les marchés internationaux. Par suite de la libéralisation de 1984 et de la déréglementation au Canada de 1988, plusieurs transporteurs spécialisés dans les services de transport nolisé des passagers ont fait leur apparition en 1988 et 1989.

La concurrence que se livrent les transporteurs aériens nolisés est fondée essentiellement sur les prix, qui reflètent surtout la disponibilité de sièges. Par conséquent, les prix varient de façon considérable selon la demande saisonnière et une guerre des prix se déclare souvent lorsque la capacité d'un transporteur dépasse la demande ou qu'un concurrent cherche à accroître sa part de marché. Les récents développements au Canada impliquant les concurrents de la société ont été porteurs d'une surcapacité provoquant une certaine duplication des sièges offerts par les différents transporteurs aériens nolisés. De plus, le grand nombre de transporteurs aériens nolisés et de transporteurs aériens réguliers offrant des vols sur

les États-Unis, combiné à la faiblesse du dollar canadien par rapport à la devise américaine, ont entraîné une vive concurrence et de faibles marges bénéficiaires pour les vols sur ce pays.

Généralement, les transporteurs nolisés se spécialisent dans le secteur des voyages vacances, tandis que les transporteurs réguliers visent principalement le marché des voyages d'affaires. Les deux types de transporteurs sont, toutefois, de plus en plus en concurrence sur certaines destinations vacances desservies, ainsi que sur le marché des voyages dits de « rapprochements familiaux ».

En janvier 2001, deux des principaux concurrents d'Air Transat ont annoncé leur regroupement au travers de l'achat par Canada 3000 Inc. de la totalité des actions de Royal Aviation Inc. en circulation. Canada 3000 Inc. prévoit ainsi regrouper les activités de ces deux sociétés pour créer un transporteur de passagers, à faible tarif, offrant un service à des destinations à l'échelle nationale et internationale.

3.4 CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE

3.4.1 *Voyagistes et agences de voyages*

Dans tous les territoires où la société exerce ses activités, les voyagistes et les agences de voyages sont régis par des lois offrant diverses protections aux voyageurs, notamment quant aux sommes versées par ceux-ci lors de l'achat de produits. Habituellement, en vertu de ces lois, un permis est nécessaire pour agir en qualité d'agent de voyages et de voyagiste. Ces permis sont émis si certaines conditions sont respectées et, à l'occasion, si des droits sont acquittés. Dans certains territoires, comme le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique, l'argent reçu des voyageurs pour l'achat d'un produit doit être déposé dans un compte en fidéicommis et ne peut être retiré, avant le départ, qu'afin d'effectuer des paiements au bénéfice des voyageurs. Le solde du dépôt peut être retiré du compte en fidéicommis seulement lorsque les services ont été fournis aux voyageurs.

Certains règlements et lois exigent aussi qu'un cautionnement soit versé pour obtenir un permis d'agent de voyages. Pour assurer le respect des lois et règlements applicables, des mécanismes de contrôle et d'inspection ont été mis en place. En outre, dans certains territoires, les agents de voyages doivent contribuer à un fonds d'indemnisation à titre de protection contre les fraudes et les faillites.

La société estime qu'elle détient tous les permis requis et respecte les exigences de la législation à laquelle elle est assujettie.

3.4.2 *Transporteurs aériens nolisés*

Réglementation internationale

L'aspect commercial du transport aérien international est réglementé par des conventions internationales, dont la principale est la *Convention relative à l'aviation civile internationale* signée à Chicago en 1944 (« Convention de Chicago »), par les lois et règlements en vigueur dans le pays où le transport aérien est effectué et par de nombreuses ententes bilatérales.

La Convention de Chicago représente le fondement de la réglementation des activités des transporteurs aériens. Certains principes touchant l'exploitation de vols nolisés internationaux ont été convenus entre chacun des états signataires, dont le Canada. En vertu de ces principes, le transport aérien visé doit respecter les règlements de tous les pays entre lesquels il s'effectue et doit être approuvé en vertu de ces lois et règlements.

La Convention de Chicago a aussi mis sur pied l'Organisation de l'aviation civile internationale (« OACI »), agence spécialisée des Nations Unies, dont l'objectif est de favoriser la planification et le développement du transport aérien international. Sous les auspices de l'OACI, les règles établissant les normes minimales d'exploitation sont généralement convenues de façon multilatérale. Généralement, l'exploitation de vols nolisés entre la plupart des pays ne nécessite pas d'autre entente, sauf pour ce qui est de certaines exceptions relatives à des quotas en matière de capacité. Par exemple, la France attribue chaque année aux transporteurs aériens nolisés étrangers un quota de sièges, déterminé en fonction du nombre de passagers transportés l'année précédente.

Réglementation canadienne

Au Canada, l'exploitation d'un transporteur aérien commercial est régie par la *Loi sur l'aéronautique* et la *Loi sur les transports au Canada*. Cette exploitation est assujettie à la détention de la licence prévue, à la délivrance d'un certificat d'exploitation confirmant que le parc d'aéronefs respecte les normes canadiennes, et à la détention de la police d'assurance responsabilité réglementaire. Dans le cas des vols nolisés, un permis est requis pour chaque vol ou série de vols proposés. Les licences et les permis de nolisement sont délivrés par l'Office des transports du Canada (l'« Office »), alors que le certificat d'exploitation est émis par Transport Canada. Ce certificat confirme que le transporteur aérien a l'équipement nécessaire et est en mesure d'exercer ses activités conformément au Règlement de l'aviation canadien et au Règlement sur les transports aériens. Air Transat a reçu le 13 novembre 1987 un tel certificat, qui a par la suite été modifié pour refléter les conditions d'exploitation changeantes de la société.

Par ailleurs, Air Transat est tenue d'obtenir un permis de l'Office pour chaque vol nolisé international ou pour chaque série de vols nolisés internationaux. L'autorisation est assujettie aux détails fournis à l'Office relativement au vol, à l'admissibilité et à la responsabilité financière du nolisneur, ainsi qu'aux modalités des contrats de nolisement. De plus, la délivrance de toute autorisation pour un vol nolisé international ou une série de vols nolisés internationaux dépend du dépôt par Air Transat de documents établissant de façon satisfaisante que les paiements anticipés versés par le nolisneur à Air Transat, pour un vol nolisé international ou une série de vols nolisés internationaux, sont protégés par un cautionnement ou une lettre de crédit irrévocable. Le cautionnement ou la lettre de crédit irrévocable garantit un montant équivalant aux paiements reçus par Air Transat du nolisneur à titre d'avance pour tous les segments de vols nolisés non réalisés faisant l'objet d'un contrat de nolisement. L'Office détermine aussi les conditions régissant la relation entre les transporteurs aériens et le nolisneur et les conditions en vertu desquelles le public peut acheter des places auprès de ces derniers.

Le transporteur aérien doit demander au nolisneur le prix fixé en fonction des tarifs déposés préalablement auprès de l'Office. En contrepartie, le nolisneur offre les places au public à un prix qui ne peut être inférieur à celui déterminé en vertu des tarifs, sous réserve d'ajustements dans certains cas.

D'autres conditions s'appliquent à la vente de places à bord de vols nolisés internationaux si le nolisneur accepte les réservations anticipées ou organise des vols nolisés à forfait. Ces conditions comprennent généralement des restrictions relativement aux réservations et paiements anticipés, aux frais d'annulation, au prix minimum, à la durée du séjour, au caractère transférable ainsi qu'à l'exigence que toutes les ventes visent des vols aller-retour. En vertu de la réglementation canadienne actuelle, un transporteur aérien n'a pas le droit de vendre directement au public des sièges pour des services de transport aérien nolisé international, mais doit nolisner un aéronef auprès d'un ou de plusieurs nolisneurs compétents.

Les conditions et restrictions mentionnées précédemment ne s'appliquent pas aux vols domestiques canadiens puisque la législation ne fait plus de distinction entre les services de vols réguliers et les services de vols nolisés et, dans les faits, dérègle le marché domestique. Par ailleurs, les services de vols réguliers d'Air Transat à destination des États-Unis, de Cuba et de la France sont sujets aux règles établies aux termes des ententes bilatérales conclues entre le Canada et ces pays.

Air Transat estime qu'elle détient toutes les licences, certificats et permis nécessaires et se conforme aux exigences de la législation canadienne à laquelle elle est assujettie. De plus, tous les aéronefs d'Air Transat respectent les exigences du « Chapitre 3 » de Transport Canada en matière de bruit.

De plus, en vertu de la *Loi sur les transports au Canada*, la détention d'une licence appropriée pour exploiter un service aérien est assujettie au fait que Air Transat doit pouvoir justifier, en tout temps, qu'il est un « Canadien » au sens de cette loi. Puisque Air Transat est détenue en propriété exclusive par Transat, cette dernière doit, afin que Air Transat puisse être qualifié de « Canadien », se qualifier elle-même à titre de « Canadien », c'est-à-dire s'assurer que pas plus de 25 % de ses actions assorties de droit de vote sont détenues, directement ou indirectement, par des « non-Canadiens » au sens de cette loi. Au meilleur de la connaissance de la société, environ cinq pour cent des actions assorties de droit de vote étaient détenues, directement ou indirectement, par des « non-Canadiens » au sens de cette loi au 31 décembre 2000.

Réglementation étrangère

Air Transat doit se conformer à toutes les lois des territoires à l'extérieur du Canada où elle exploite ses activités, et, s'il y a lieu, y obtenir les licences, certificats, permis et autorisations nécessaires. Air Transat se voit généralement émettre ces autorisations, pourvu qu'elle respecte les critères applicables qui varient d'un pays à l'autre. STAR doit également se conformer aux lois françaises et européennes applicables et obtenir, au besoin, divers permis, licences, certificats et autorisations. Air Transat et STAR estiment qu'elles détiennent toutes les autorisations nécessaires pour exercer leurs activités et se conforment aux exigences de la législation étrangère auxquelles elles sont assujetties.

3.5 EMPLOYÉS

Au 31 octobre 2000, la société et ses filiales employaient 4 896 personnes à temps plein et ses sociétés liées, 490 personnes à temps plein, pour un total de 5 386 employés répartis comme suit :

Air Transat	2 366	Look Voyages	381	World of Vacations	189
Vacances Air Transat	477	Nolitour	74	ATH Floride	22
Brok' Air	145	Regent	68	Cameleon	3
Consultour	133	STAR	301	Voyages Exit	66
DMC	37	Tourbec	12	Américanada	111
Euro Charter	171	Transat	29		
Handlex	651	VAT France	150		

La société favorise la participation de ses employés à son capital social et, à cette fin, a adopté un régime d'achat d'actions ordinaires à l'intention de ses employés et cadres et un régime d'options d'achat d'actions à l'intention de ses administrateurs, dirigeants et employés.

Certains des employés d'Air Transat, soit principalement les pilotes, les agents de bord, le personnel de bureau de l'affectation des équipages, les employés du service passager et les mécaniciens, appartiennent à des associations d'employés avec lesquelles Air Transat a négocié une série de conditions de travail. Les pilotes sont représentés par l'Association des pilotes de lignes (l'« ALPA »), tandis que les agents de bord sont représentés par le Syndicat canadien de la fonction publique et le personnel de bureau de l'affectation des équipages, les employés du service passager et les mécaniciens, par l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aérospatiale. Des conventions collectives sont en vigueur avec les pilotes et les agents de bord, le personnel de bureau de l'affectation des équipages, les employés du service passager et les mécaniciens, pour des périodes prenant fin le 31 octobre 2001, le 31 décembre 2001, le 31 juillet 2003, le 30 avril 2002 et le 30 avril 2003, respectivement.

La société estime entretenir de bonnes relations avec ses employés.

3.6 RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ACTIVITÉS

La société est active dans deux principaux secteurs géographiques, soit le Canada et l'Europe.

	<u>Canada</u>		<u>Europe</u>		<u>Total</u>	
	2000	1999	2000	1999	2000	1999
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Revenus provenant de tiers	1 163 007	980 700	759 543	642 615	1 922 550	1 623 315
Cessions entre zones géographiques	61 889	46 211	—	—	61 889	46 211
Revenus totaux	1 224 896	1 026 911	759 543	642 615	1 984 439	1 669 526
Immobilisations et écart d'acquisition	177 319	119 024	38 687	32 660	216 006	151 684

3.7 LIEUX D'EXPLOITATION

La société est propriétaire de l'immeuble situé au 11600, rue Cargo A-1, à l'Aéroport international de Montréal, Mirabel (Québec), qui est le siège social et le principal centre d'entretien d'Air Transat. Cette propriété, d'une superficie de 15 302 m², est hypothéquée en faveur de ses banquiers.

La liste suivante présente l'adresse des principaux lieux d'exploitation loués par la société et ses principales filiales.

<u>Nom</u>	<u>Adresse</u>	<u>Description</u>	<u>Superficie</u>
Transat	300, rue Léo-Pariseau Bureau 600 Montréal (Québec)	Siège social et bureaux	1 372 m ²
Air Transat	12 655, Commerce A-4 Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	Bureaux	2 300 m ²
	19 555, Cargo A-6 Édifice D Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	Entrepôt	4 638 m ²
	3 400 American Drive Mississauga (Ontario)	Bureaux et entrepôts	1 869 m ²
	6 380 Northwest Drive Mississauga (Ontario)	Entrepôts	2 344 m ²
Vacances Air Transat	300, rue Léo-Pariseau, Bureau 400 Montréal (Québec)	Siège social et bureaux	5 080 m ²
	5915 Airport Road Bureau 1000 Mississauga, Ontario	Bureaux	1 325 m ²
Vacances Air transat	505 Burrard Street Bureau 620 Vancouver, British-Columbia	Bureaux	1 240 m ²
Nolitour	300, rue Léo-Pariseau Bureau 500 Montréal (Québec)	Siège social et bureaux	921 m ²
VAT France	43, boul. Diderot 75012 Paris France	Siège social et bureaux	1 350 m ²
	7, rue Baccaria 75012 Paris France	Bureaux	200 m ²

<u>Nom</u>	<u>Adresse</u>	<u>Description</u>	<u>Superficie</u>
DMC Transat	300, rue Léo-Pariseau 24 ^e étage Montréal (Québec)	Siège social et bureaux	703 m ²
Regent	6 205, Airport Road 2 ^e étage Mississauga, Ontario	Siège social et bureaux	1 397 m ²
Look Voyages	12, rue Truillot 94204 Ivry-sur-Seine France	Siège social et bureaux	4 082 m ²
ATH Floride	140, South Federal Highway 2 ^e étage Dania Beach, Floride 33004	Siège social et bureaux	2 834 m ²
Voyages Exit	300, rue Léo-Pariseau 15 ^e étage Montréal (Québec)	Siège social et bureaux	822 m ²
Consultour / Club Voyages Américanada	300, rue Léo-Pariseau 2 ^e et 16 ^e étages Montréal (Québec)	Siège social et bureaux	2 381 m ²
Brok' Air	76, bis rue Vieille du Temple 75003 Paris France	Siège social et bureaux	210 m ²
	5, rue Elzévir 1 ^{er} étage 75003 Paris France	Bureaux	240 m ²
	30, rue de l' Amiral Lemonnier 78160 Marly le Roi France	Bureaux	157 m ²
Euro Charter	6, rue Marbeuf 75008 Paris France	Siège social	180 m ²
	Parc d'activités de la Maison Neuve 6, rue Marcel Dassault 44980 Ste-Luce sur Loire France	Bureaux	336 m ²

En outre, Air Transat loue plusieurs billetteries et installations d'entretien, de restauration et d'entreposage à Montréal, à Québec, à Toronto et à Vancouver, de même qu'un simulateur de vol à Toronto. Vacances Air Transat loue plusieurs billetteries dans les quatre villes susmentionnées, ainsi que des installations d'entreposage à Montréal et à Toronto.

3.8 ENVIRONNEMENT

La société est assujettie à diverses lois en matière environnementale et surveille son exploitation pour s'assurer qu'elle respecte les exigences et normes environnementales applicables et, au besoin, adopte des mesures préventives et correctives. À cet égard, Air Transat a notamment mis en place une série de programmes et procédures pour optimiser les processus de récupération, de recyclage et de gestion des carburants fossiles. Air Transat a aussi créé, en 1999, un comité de l'environnement qui veille à ce que les exigences et normes environnementales applicables soient respectées, à tous égards importants. Ce comité s'est réuni quatre fois en 2000.

La société estime qu'elle respecte, à tous égards importants, les dispositions des lois et règlements sur l'environnement auxquels elle est assujettie.

RUBRIQUE 4 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

4.1 ANNUELLES

Les principales informations financières consolidées de la société pour les cinq derniers exercices terminés les 31 octobre ont été tirées des états financiers consolidés vérifiés de la société.

	Exercices terminés les 31 octobre				
	2000	1999	1998	1997	1996
	(en milliers de dollars, sauf les montants par action)				
Revenus	1 922 5	1 623	1 421 454 \$	1 316 740 \$	779 157 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement et charge d'écart d'acquisition	102 524	90 777	72 279	72 457	60 179
Bénéfice d'exploitation avant charge d'écart d'acquisition	68 646	56 224	41 686	49 656	44 177
Charge d'écart d'acquisition	2 862	2 542	2 613	2 714	1 351
Bénéfice net	36 640	30 022	19 731	25 364	22 202
Marge brute d'autofinancement	75 226	63 391	51 127	46 117	37 742
Immobilisations (y compris les pièces de rechange durables)	180 559	131 077	129 311	130 083	95 710
Actif total	684 119	545 346	496 567	467 476	308 927
Dette à long terme et obligations en vertu de contrats de location-acquisition (y compris la tranche échéant à moins d'un an)	144 135	104 343	109 376	115 760	44 533
Débeture	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Avoir des actionnaires	232 464	204 145	182 668	164 420	52 995
Bénéfice net par action avant charge d'écart d'acquisition					
Bénéfice par action en circulation	1,23	0,96	0,65	0,86	1,05
Bénéfice dilué par action	1,16	0,93	0,63	0,82	0,90
Bénéfice net par action ordinaire					
Bénéfice par action en circulation	1,14	0,89	0,58	0,78	0,98
Bénéfice dilué par action	1,08	0,86	0,56	0,74	0,86

* Les nombres d'actions ainsi que les données par action tiennent compte de la subdivision des actions ordinaires de la société de décembre 1996, sur la base de trois actions ordinaires pour chaque action ordinaire émise et en circulation.

4.2 STATISTIQUES DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES

Principales données financières trimestrielles consolidées

(en milliers de dollars, sauf les données par action)

Exercice terminé le 31 octobre 2000	1 ^{er} trimestre	2 ^e trimestre	3 ^e trimestre	4 ^e trimestre
Total des revenus	397 361	594 582	469 314	461 293
Bénéfice (perte) avant impôts sur le revenu	789	25 047	17 497	20 829
Bénéfice net (perte nette)	(552)	13 292	9 819	14 081
Bénéfice (perte) par action	(0,02)	0,41	0,31	0,44
Bénéfice dilué (perte diluée) par action	(0,02)	0,38	0,29	0,43

Exercice terminé le 31 octobre 1999	1 ^{er} trimestre	2 ^e trimestre	3 ^e trimestre	4 ^e trimestre
Total des revenus	363 469	451 445	413 589	394 812
Bénéfice (perte) avant impôts sur le revenu	(3 515)	13 878	15 295	27 198
Bénéfice net (perte nette)	(2 879)	7 553	8 839	16 509
Bénéfice (perte) par action	(0,08)	0,22	0,26	0,49
Bénéfice dilué (perte diluée) par action	(0,08)	0,22	0,25	0,47

4.3 DIVIDENDES

Depuis sa constitution, Transat n'a versé aucun dividende. Transat n'envisage pas, à l'heure actuelle, de verser de dividendes mais plutôt de réinvestir ses bénéfices pour financer ses opérations et son expansion.

4.4 VÉRIFICATEURS

Ernst & Young, s.r.l., sont les vérificateurs de la société depuis sa constitution.

RUBRIQUE 5 ANALYSE DES RÉSULTATS FINANCIERS

5.1 EXERCICE 2000 PAR RAPPORT À L'EXERCICE 1999

Pour l'exercice clos le 31 octobre 2000, Transat a inscrit des revenus totaux de plus de 1,9 milliard de dollars, contre 1,6 milliard en 1999, soit une hausse de 300 millions de dollars (18,4%). Cette progression est principalement attribuable à la croissance interne générée par la hausse des volumes et des prix, aussi bien en France qu'au Canada. Toutefois, la faiblesse de l'euro a amputé les revenus de la société d'environ 89 millions de dollars.

Le bénéfice avant amortissement, intérêts, quote-part du bénéfice net des sociétés satellites, impôts sur le revenu et charge d'écart d'acquisition s'établit à 102,5 millions de dollars, en hausse de 11,7 millions (12,9%) par rapport à 1999. Le bénéfice net ressort à 36,6 millions de dollars (1,14 \$ par action, 1,08 \$ après dilution), contre 30 millions (0,89 \$ par action, 0,86 \$ après dilution) en 1999, ce qui représente une augmentation de 6,6 millions de dollars.

La société a donc amélioré sa rentabilité grâce à la progression des volumes et des prix, et ce, malgré la flambée des prix du carburant, la dépréciation de l'euro et la hausse des charges d'exploitation, notamment des frais d'entretien des aéronefs d'Air Transat, trois facteurs dont l'incidence négative a été en partie contrebalancée par l'effet positif, sur les activités canadiennes, de la remontée du dollar canadien par rapport au dollar américain.

5.1.1 Revenus

Durant la saison hivernale, qui s'étend de novembre à avril et se reflète dans les résultats des deux premiers trimestres, la société propose principalement, tant en France qu'au Canada, des forfaits et des vols vers les destinations soleil. À l'opposé, durant la saison estivale, elle offre des forfaits et des vols surtout entre le Canada et l'Europe ainsi qu'au départ de la France à destination du Bassin méditerranéen, de l'Amérique du Nord et des Caraïbes.

Pour la saison hivernale 1999-2000, les revenus de Transat atteignent 992 millions de dollars, contre 815 millions l'hiver précédent, en hausse d'environ 177 millions (22%). Cette augmentation a essentiellement une double origine soit, d'une part, la progression du volume d'activités et, d'autre part, la hausse des prix de vente, rendue nécessaire par l'accroissement de certaines charges d'exploitation, tant au Canada qu'en France. Les revenus auraient toutefois été plus élevés n'eût été de la dépréciation de l'euro par rapport au dollar canadien, responsable d'un manque à gagner de 43 millions de dollars.

Les revenus combinés des voyagistes canadiens et d'Air Transat ont marqué une hausse de plus de 27%, la société ayant notamment poursuivi la forte croissance de ses activités en Ontario et dans l'Ouest canadien. Air Transat a utilisé 22 appareils au cours de la saison hivernale, soit huit Lockheed L-1011-150, quatre Lockheed L-1011-500, cinq Boeing 757-200 ER, trois Airbus A330, plus deux Boeing 737-400 en location. En France, les revenus en devise locale ont augmenté de quelque 22% grâce à VAT (France), qui continue de développer le marché des destinations soleil, principalement les Caraïbes, et à Look Voyages, qui a lancé de nouveaux produits. Près de la moitié des revenus de Look Voyages sont attribuables aux forfaits, dont les séjours dans les Clubs Lookéa. Look Voyages a d'ailleurs atteint son objectif d'augmenter la proportion des revenus tirés de la vente de forfaits par rapport aux vols secs.

Pour l'été 2000, les revenus s'établissent à 930 millions de dollars, contre 808 millions l'été précédent, soit une majoration de 122 millions (15%).

Au deuxième semestre de l'exercice 2000, les revenus combinés d'Air Transat et des voyagistes expéditifs canadiens, dont Vacances Air Transat, ont progressé de 18% par rapport à 1999, par suite de la hausse des volumes et des prix, et malgré une vive concurrence sur les destinations européennes. L'acquisition du voyageur Américanada et des actions de Consultour que la société ne détenait pas déjà a compté pour environ 30 millions de dollars dans l'augmentation des revenus. Au 31 octobre 2000, Air Transat comptait sur une flotte de 22 appareils qui correspondait au parc aérien exploité pendant la saison estivale, soit huit Lockheed L-1011-150, six Lockheed L-1011-500, cinq Boeing 757 et trois Airbus A330.

En France, les revenus de Look Voyages ont progressé d'environ 22% grâce à l'augmentation de son offre de forfaits et de vols secs, tandis que ceux de VAT (France) ont augmenté d'environ 7% en devise locale. Ce dernier résultat s'explique par une demande plus faible que prévu pour les destinations canadiennes. La dépréciation de l'euro a entraîné un manque à gagner de 46 millions de dollars au niveau des revenus, pour la seule saison estivale.

5.1.2 Dépenses d'exploitation et rentabilité

Plusieurs facteurs - la flambée des coûts du carburant, le repli de l'euro, l'augmentation des frais d'exploitation par suite, notamment, de l'accroissement du volume et des dépenses d'entretien pour les aéronefs d'Air Transat - ont pesé sur les résultats de l'exercice. Ainsi, la société a consacré des sommes considérables à la réfection de moteurs et à d'autres dépenses d'entretien des aéronefs d'Air Transat. Il est à noter que les travaux d'entretien majeurs sont amortis en proportion des cycles de vol.

Bien que la société applique un programme de couverture pour réduire les risques liés au carburant, ces coûts ont augmenté d'environ 43 millions de dollars au cours de l'exercice, hors l'effet volume pour Air Transat. Nette des surcharges, et quoique partiellement contrebalancée par la hausse des prix de vente, l'envolée des cours du pétrole a eu une incidence négative d'environ 18 millions de dollars pour la saison estivale.

La valeur moyenne de la devise canadienne s'est redressée par rapport à l'exercice précédent, générant une amélioration de la rentabilité de plus de 10 millions de dollars. Quant à l'euro, sa faiblesse s'est traduite par une réduction du bénéfice avant impôts d'environ 2 millions de dollars.

Finalement, la rentabilité a été affectée par des taux de remplissage en baisse, résultat d'une concurrence intense et d'une offre en forte hausse

5.1.3 Situation financière

Les liquidités de la société s'élevaient à 147,4 millions de dollars (y compris 37,2 millions en fiducie) au 31 octobre 2000, comparativement à 173,9 millions (33 millions en fiducie) au 31 octobre 1999. Durant l'exercice, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie de 52,5 millions de dollars, les activités d'investissement ont nécessité 88 millions, et les activités de financement ont rapporté environ 9 millions. L'ensemble de ces activités ont mené à une diminution nette des espèces et quasi-espèces de 26,5 millions de dollars pour l'exercice.

Les rentrées nettes liées à l'exploitation se composent, entre autres, de la marge brute d'autofinancement dégagée par la société, soit 75,2 millions de dollars (2,34 \$ par action, 2,19 \$ après dilution) pour l'exercice 2000, comparativement à 63,4 millions (1,87 \$ par action, 1,79 \$ après dilution) en 1999. D'importants flux de trésorerie d'environ 39,4 millions ont été dégagés du fonds de roulement, une augmentation notable par rapport aux 24,5 millions générés l'an dernier. Par contre, la société a consacré quelque 62 millions de dollars, principalement pour la remise en état de moteurs et de cellules de sa flotte, lesquelles ont affectés les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation.

La société a consacré 88 millions de dollars aux activités d'investissement au cours de l'exercice clos le 31 octobre 2000. Au nombre de ces activités, mentionnons l'acquisition d'immobilisations et de pièces de rechange durables, notamment pour le renouvellement de la flotte d'Air Transat (y compris l'achat d'un moteur), l'acquisition de sociétés, le développement des activités de commerce électronique et un prêt à une coentreprise. Les acquisitions de sociétés sont décrites en détail à la note 15 des états financiers consolidés.

La société a poursuivi le programme de renouvellement de la flotte d'Air Transat avec l'ajout, durant l'exercice, de deux Lockheed L-1011-500. De plus, Air Transat a annoncé pendant l'exercice qu'elle recevra six Airbus A310-300, dont la livraison s'étalera jusqu'au printemps 2002, le premier ayant été livré en janvier 2001. Ces appareils sont destinés à remplacer une partie de la flotte actuelle.

Finalement, au cours de l'exercice, les activités de financement ont généré environ 9 millions de dollars, dont 40,8 millions provenant de nouvelles dettes, alors que les remboursements de dettes existantes exigeaient 22,3 millions. La société a consacré quelque 10,3 millions de dollars à des rachats d'actions dans le cours normal des affaires.

5.1.4 Risques et incertitudes

Dans le cadre de ses activités, Transat consacre des sommes importantes à l'achat de carburant pour ses aéronefs. La société utilise des contrats à terme pour se protéger des fluctuations du prix du carburant. La direction juge l'environnement risqué, compte tenu de l'importance des dépenses en carburant, de la volatilité des prix du pétrole et de l'incidence possible de cet élément sur les prix de vente des produits.

Par ailleurs, étant donné la nature de ses activités, la société est sensible aux fluctuations des taux de change, notamment entre le dollar canadien et le dollar américain, entre l'euro et le dollar canadien et entre l'euro et le dollar américain. La société utilise des contrats de change à terme pour se protéger.

Des informations relatives aux contrats d'achat de carburant et aux contrats de change sont présentées à la note 20 des états financiers consolidés.

5.2 EXERCICE 1999 PAR RAPPORT À L'EXERCICE 1998

Pour son exercice terminé le 31 octobre 1999, Transat a généré des revenus totaux de plus de 1,6 milliard de dollars, en hausse de 201,9 millions de dollars, ou 14%, par rapport à des revenus de 1,4 milliard de dollars en 1998. Cette augmentation du chiffre d'affaires provient de la croissance interne sur le plan du volume d'activités, à la fois sur le marché canadien et sur le marché français, ainsi que d'une augmentation des prix, soutenue également par une appréciation du franc français.

En ce qui concerne le bénéfice avant amortissement, intérêts, quote-part du bénéfice net des sociétés satellites et impôts sur le revenu, il s'établit à 90,8 millions de dollars, en hausse de 18,5 millions de dollars, ou 26 %, par rapport à l'année dernière. Pour l'exercice 1999, la société affiche ainsi un bénéfice net de 30 millions de dollars, ou 0,89 \$ par action (0,86 \$ par action après dilution), en hausse de 10,3 millions de dollars par rapport au bénéfice net de 19,7 millions de dollars, ou 0,58 \$ par action (0,56 \$ par action après dilution), pour l'exercice 1998.

La rentabilité de la société, au cours de l'exercice 1999, s'est accrue en raison de plusieurs facteurs. Tout d'abord, des coûts du carburant moindres pour les neuf premiers mois de l'exercice ainsi que des volumes d'activités à la hausse et de meilleurs coefficients de remplissage ont grandement contribué à l'amélioration des résultats. Il faut également noter l'amélioration des résultats au chapitre des croisières. De plus, l'ajustement des prix de vente à la suite de l'accroissement de certaines dépenses d'exploitation, y compris l'effet de la baisse de la devise canadienne par rapport à la devise américaine, a contribué positivement aux résultats globaux. La vive concurrence sur le marché ainsi que la surcapacité ont certainement exercé une pression sur les marges bénéficiaires. L'amélioration des résultats des sociétés satellites et la baisse des frais d'intérêt sont également des éléments significatifs.

5.2.1 Revenus

Les activités de Transat se répartissent en deux grandes saisons : durant la saison hivernale, de novembre à avril, la société propose des forfaits et des vols, tant au départ du Canada que de la France, principalement vers les destinations soleil. À l'opposé, durant la saison estivale, elle offre des forfaits et des vols surtout entre le Canada et l'Europe ainsi qu'au départ de la France à destination du bassin méditerranéen, de l'Amérique du Nord et des Caraïbes. Durant l'été, des ventes sont réalisées tant auprès des Canadiens pour des voyages vers l'Europe qu'auprès des Européens pour des voyages vers le Canada.

Au cours de la saison hivernale 1998-1999, Transat a vu ses revenus s'accroître d'environ 146 millions de dollars, ou 21,8 %, passant de 669 millions de dollars pour l'hiver 1997-1998 à 815 millions de dollars pour l'hiver 1998-1999. Cette performance est liée au volume d'activités à la hausse, tant sur le marché canadien que sur le marché français, et à l'augmentation des prix motivée par les hausses de coûts importantes générées, entre autres, par la faiblesse de la devise canadienne. Au cours de cette saison, la vigueur du franc français, par rapport à la devise canadienne, a également contribué à l'accroissement du chiffre d'affaires.

Les voyageurs canadiens du groupe, sauf Regent, ont connu une croissance de leurs revenus, qui varie entre 11 % et 25 %. La société continue ainsi d'enregistrer une croissance très importante de ses activités sur le marché de l'Ouest canadien. Elle poursuit donc son développement, forte d'une position de leader sur ses marchés malgré une vive concurrence, particulièrement sur le plan de la commercialisation des vols secs. Quant à Regent, le repli de sa position s'explique, notamment, par la réduction de son offre de produits-croisières en vue d'améliorer la rentabilité de ce type d'activité. Compte tenu de la surcapacité qui prévaut, particulièrement en Ontario, la société a ainsi entrepris de commercialiser une partie de son offre globale de produits-croisières sur les marchés du Québec et de la France.

En France, VAT (France) qui continue de développer le marché des destinations soleil, principalement les Caraïbes, a connu une croissance de ses revenus de plus de 50 % pour l'hiver 1998-1999, comparativement à la période correspondante de 1997-1998. Au cours de l'hiver 1998-1999, les destinations soleil des Caraïbes représentaient 79 % des revenus de VAT (France) comparativement à 74 % pour l'hiver 1997-1998. Également sur le marché français, Look Voyages a connu une hausse de ses revenus supérieure à 54 %. Cette croissance découle, entre autres, de l'ajout des croisières à sa gamme de produits ainsi que d'une offre enrichie par deux nouveaux clubs Lookéa, l'un à Cuba et l'autre en Guadeloupe. Il faut également noter qu'au cours de l'hiver, la vigueur de la devise française a également contribué positivement à l'accroissement des revenus, à la fois pour VAT (France) et pour Look Voyages.

Quant aux revenus d'Air Transat, y compris ceux provenant des activités à l'intérieur du groupe, ils ont connu une croissance d'environ 11 %. Au cours de l'hiver, Air Transat a ajouté un Lockheed L-1011-500 à sa flotte alors qu'elle en louait un autre à STAR en France. Air Transat a ainsi exploité, au cours de la saison hivernale, dix Lockheed L-1011-150, quatre Lockheed L1011-500 (y compris celui loué à STAR), cinq Boeing 757, deux Boeing 737-400 ainsi qu'un Airbus A330-200 dont elle a pris livraison le 24 février. Un deuxième Airbus A330-200 s'est également ajouté à la flotte en avril; l'arrivée de ces deux appareils amorce le processus de renouvellement de la flotte qui s'échelonne sur quelques années.

Pour la saison estivale, les revenus se sont accrus de 55,9 millions de dollars, ou 7,4%, passant de 752,5 millions de dollars à l'été 1998 à 808,4 millions de dollars pour la même période de 1999. Pour les six derniers mois de l'exercice 1999, les revenus des voyageurs expéditifs canadiens Vacances Air Transat et World of Vacations affichent une augmentation par rapport à l'été 1998, résultant de volumes et de prix à la hausse, malgré la vive concurrence et la capacité excédentaire, principalement pour les destinations européennes. De son côté, Regent a subi une baisse de ses revenus, partiellement attribuable au conflit au Kosovo qui a sûrement découragé plusieurs voyageurs à entreprendre un voyage dans des régions limitrophes, telle la Grèce, ou à faire une croisière en Méditerranée.

En France, les revenus de Brok'Air ont progressé d'environ 30%, alors que ceux de VAT (France) augmentaient

d'environ 19% (excluant l'effet de change). VAT (France) a réussi à récupérer une partie de la baisse du chiffre d'affaires lié aux destinations canadiennes qu'elle avait subie l'an dernier et a poursuivi la promotion des destinations américaines ainsi que des Caraïbes. Cette amélioration du volume d'activités sur le marché français s'est également fait ressentir chez DMC, notre voyageur réceptif dont les activités sont majoritairement concentrées auprès des touristes français qui visitent le Canada. Il faut noter également que l'excellente performance de VAT (France) a été partiellement contrebalancée par le recul du franc français au cours de l'été 1999, par rapport à 1998.

Quant à Look Voyages, celle-ci a enregistré une hausse de son volume d'affaires, sans variation de ses prix de vente pour la saison estivale. Par contre, cette augmentation a été plus que neutralisée par le recul de la devise française, mentionné précédemment, donnant lieu à une légère baisse des revenus inscrits aux fins de consolidation. Rappelons que l'été dernier, la croissance du marché européen du tourisme a été ralentie par la situation qui prévalait au Kosovo et en Turquie.

Finalement, le chiffre d'affaires d'Air Transat, y compris celui associé aux activités à l'intérieur du groupe, a connu une croissance d'environ 36 millions de dollars ou 13 %. Comme pour la saison hivernale, Air Transat a enregistré une intéressante croissance. Au 31 octobre 1999, la flotte d'Air Transat comprenait neuf Lockheed L-1011-150, quatre Lockheed L-1011-500, cinq Boeing 757, deux Airbus A330-200 et un Airbus A330-300.

Globalement, la croissance des revenus consolidés au cours de l'été 1999, par rapport à ceux de l'été 1998, repose d'abord sur une augmentation du volume d'activités, à la fois en France et au Canada, ainsi que sur de meilleurs coefficients de remplissage. Viennent ensuite les hausses de prix de vente rendues nécessaires en raison des augmentations générales des coûts. Ces éléments positifs ont toutefois été contrebalancés par le recul du franc français par rapport à la devise canadienne, ce qui a entraîné une réduction des revenus réalisés en francs français lorsqu'ils sont convertis en dollars canadiens. Compte tenu de la couverture des risques de change au moyen de contrats à terme et de la fluctuation des taux de conversion des opérations effectuées en francs français, le bénéfice avant impôts sur le revenu a été affecté à la baisse d'environ 0,8 million de dollars pour l'exercice 1999, comparativement à 1998.

5.2.2 Dépenses d'exploitation et rentabilité

Sur le plan des frais d'exploitation, le recul de la devise canadienne, par rapport au dollar américain, représente l'élément qui a eu le plus d'incidence sur les résultats de l'exercice. En effet, une partie importante des dépenses de la société sont réalisées en dollars américains. C'est le cas de dépenses associées à la location d'aéronefs, à la consommation de carburant, à l'entretien et aux activités aéroportuaires ainsi qu'à la réservation de chambres d'hôtels pour les destinations soleil.

La devise canadienne est passée à une moyenne de 0,66 \$ US au cours de l'hiver 1998-1999, par rapport à une moyenne de 0,71 \$ US pour l'hiver 1997-1998; pendant l'été, le dollar canadien a fluctué autour de 0,68 \$ US, un niveau similaire à celui de la saison correspondante de 1998. La société a une politique de couverture des risques de change au moyen de contrats à terme mais a tout de même été grandement touchée par le recul de la devise canadienne qui, entre l'automne 1998 et l'été 1999, s'est transigée en dessous de 0,67 \$ US. Pour l'ensemble de l'exercice, le recul de la devise canadienne a eu une incidence de plus de 18 millions de dollars sur la contribution marginale, essentiellement au cours de l'hiver 1998-1999. Cette variation de la devise a entraîné une hausse des coûts qui a dû être partiellement reflétée dans des prix de vente à la hausse, mais a tout de même eu un effet important sur la rentabilité de l'exercice.

L'augmentation du volume d'activités au cours de l'exercice 1999, par rapport à 1998, à laquelle s'ajoutent les augmentations de coûts d'approvisionnement imposées par les fournisseurs, a donné lieu à une hausse de l'ensemble des dépenses. Du côté des activités aériennes, les frais d'entretien d'aéronefs ont continué de subir des pressions à la hausse. Une autre dépense très importante influant sur la rentabilité est le carburant. Pour les trois premiers trimestres, les prix du carburant ont été moindres par rapport à ceux de la même période de l'exercice précédent. Ainsi, pour l'ensemble de l'exercice, compte tenu des prix mondiaux du carburant et des contrats d'achat de carburant qui ont été négociés, la société a réalisé des économies par rapport à l'exercice précédent.

Les frais d'amortissement pour l'exercice affichent une hausse de près de 4 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation résulte des programmes d'acquisition et d'amélioration des aéronefs et autres éléments d'actif de la société.

La prise en compte des résultats de Look Voyages a eu un effet positif sur le bénéfice de l'exercice 1999. Pour la première fois depuis son acquisition par Transat, Look Voyages est devenue rentable, et ce, malgré des facteurs qui ont eu une influence négative tels le conflit au Kosovo et les événements survenus en Turquie. Pour l'ensemble de l'exercice, Look Voyages a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 400 millions de dollars, en hausse de 18 % par rapport à celui de l'an

dernier. Look Voyages a également réussi à améliorer sensiblement ses résultats, passant d'une perte avant impôts consolidée de 1,2 million de dollars en 1998 à un bénéfice avant impôts consolidé de 4,6 millions de dollars pour l'exercice courant. Cette amélioration résulte principalement d'un volume à la hausse et de meilleurs coefficients de remplissage. STAR, société satellite de Look Voyages, a aussi contribué de façon positive à la performance financière de Look Voyages. Maintenant qu'elle a atteint le seuil de rentabilité, Look Voyages s'engage sur la voie de la croissance, principalement au chapitre des forfaits vacances.

Quant à World of Vacations, celle-ci a enregistré une perte pour l'exercice terminé le 31 octobre 1999, qui est toutefois inférieure à celle de l'exercice précédent. La direction poursuit ses efforts en vue de la rationalisation des activités et du repositionnement de cette société.

5.2.3 Situation financière

Les liquidités de la société s'élevaient à 173,9 millions de dollars (incluant 33,0 millions de dollars en fiducie) au 31 octobre 1999 comparativement à 155,7 millions de dollars (dont 22,3 millions de dollars en fiducie) au 31 octobre 1998. Durant l'exercice, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie de 89,9 millions de dollars, alors que les activités d'investissement et de financement nécessitaient 28,4 et 42,3 millions de dollars respectivement. Ainsi, l'ensemble de ces activités ont mené à une augmentation nette des espèces et quasi-espèces de 18,1 millions de dollars pour l'exercice.

Les rentrées nettes de flux de trésorerie liées aux activités d'exploitation se composent, entre autres, de la marge brute d'autofinancement dégagée par la société, soit 63,4 millions de dollars (1,87 \$ par action ou 1,79 \$ après dilution) cette année, comparativement à 51,1 millions de dollars (1,49 \$ par action ou 1,43 \$ après dilution) l'an dernier. De plus, d'importants flux de trésorerie d'environ 24,5 millions de dollars ont été dégagés du fonds de roulement, une amélioration comparativement à l'an dernier où des liquidités de plus de 15,1 millions de dollars avaient été investies dans ce dernier.

La société a consacré 28,4 millions de dollars aux activités d'investissement au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 1999, dont 13,6 millions de dollars aux acquisitions d'immobilisations et de pièces de rechange durables et près de 9 millions de dollars à des dépôts auprès de fournisseurs. Les dépenses en immobilisations ont été principalement consacrées à l'ajout d'un Lockheed L-1011-500 à la flotte d'Air Transat, ainsi qu'à des achats d'équipements et logiciels informatiques, entre autres, dans le cadre du passage à l'an 2000. Il faut noter que la société a modifié rétroactivement la présentation de l'état des flux de trésorerie, dont les opérations d'investissement et de financement qui n'entraînent pas de mouvements d'espèces ou de quasi-espèces. Ainsi, selon cette approche, l'acquisition d'un actif en vertu d'un contrat de location-acquisition est exclue de l'état des flux de trésorerie. La société a également consacré 5,8 millions de dollars à l'acquisition d'autres éléments d'actif.

Finalement, au cours de l'exercice, la société a consacré 42,3 millions de dollars à des activités de financement. Le remboursement de diverses dettes a nécessité environ 37 millions de dollars en liquidités alors que le financement d'ajouts aux immobilisations mentionnés ci-dessus a généré 4,8 millions de dollars. De plus, la société a consacré environ 10,7 millions de dollars au rachat d'actions ordinaires dans le cadre du programme de rachat dans le cours normal des affaires et a reçu 633 000 \$ résultant d'émissions d'actions.

5.2.4 Gestion des risques, carburant et devises

Dans le cadre de ses activités, Transat consacre des sommes importantes à l'achat de carburant pour ses aéronefs. La société fait appel à des contrats d'achat, dont l'échéance est de moins d'un an, afin de se protéger du risque lié à l'instabilité du prix du carburant. La direction considère l'environnement risqué, compte tenu de l'importance des dépenses en carburant, de la volatilité de son prix et de l'incidence possible de cet élément sur les prix de vente des produits. Par ailleurs, la société conclut des contrats de change à terme aux fins de la gestion du risque lié à la fluctuation des devises. Des informations relatives aux contrats d'achat de carburant et aux contrats de change sont présentées à la note 18 des notes afférentes aux états financiers consolidés. Compte tenu de la hausse importante du prix du carburant à l'automne 1999 et afin de minimiser l'effet négatif sur les résultats, une surcharge a été mise en place au début de l'exercice 2000, de façon à couvrir une partie des coûts excédentaires de l'hiver 1999-2000.

RUBRIQUE 6 CAPITAL SOCIAL DE LA SOCIÉTÉ, MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET PLACEMENTS ANTÉRIEURS

6.1 STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital social de Transat se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série, dont 32 280 923 actions ordinaires étaient émises et en circulation au 20 février 2001. Seules les actions ordinaires de Transat sont votantes et elles comportent une voix par action.

Le 24 mars 1999, les actionnaires ont ratifié l'adoption, par la société, d'un régime de droits de souscription à l'intention des actionnaires (le « régime de droits »). Le régime de droits donne aux porteurs d'actions ordinaires le droit d'acquérir, dans certaines circonstances, des actions ordinaires à un prix équivalent à 50 % de la valeur du marché au moment de l'exercice desdits droits. Le régime de droits prendra fin à l'assemblée générale annuelle des actionnaires qui se tiendra en 2002, à moins qu'il n'y soit mis fin antérieurement par le conseil d'administration de la société.

À la connaissance de Transat, les seules personnes ou entités détenant 10 % ou plus des actions avec droit de vote du capital social de la société sont le Fonds, laquelle détenait, au 20 février 2001, 3 869 843 actions ordinaires, soit 12 % des actions ordinaires émises et en circulation, et la CDPQ, laquelle détenait, au 20 février 2001, 3 304 375 actions ordinaires, soit 10,2% des actions émises et en circulation de la société.

6.2 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de Transat se transigent uniquement à la Bourse de Toronto, sous le symbole TRZ. Le tableau suivant présente les prix plancher et plafond déclarés et le volume des opérations effectuées à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto pour les périodes indiquées.

Période	Bourse de Montréal			Bourse de Toronto		
	Plafond	Plancher	Volume des opérations	Plafond	Plancher	Volume des opérations
<u>2000⁽¹⁾</u>						
1 ^{er} trimestre	-	-	-	8,15 \$	6,60 \$	5 370 726
2 ^e trimestre	-	-	-	9,65 \$	7,50 \$	3 189 241
3 ^e trimestre	-	-	-	11,25 \$	8,40 \$	3 503 230
4 ^e trimestre	-	-	-	9,30 \$	7,95 \$	2 444 542
<u>1999</u>						
1 ^{er} trimestre	7,00 \$	5,65 \$	1 725 178	6,90 \$	5,80 \$	305 505
2 ^e trimestre	7,00 \$	5,85 \$	1 963 067	6,95 \$	5,90 \$	155 251
3 ^e trimestre	8,25 \$	6,30 \$	1 796 348	8,20 \$	6,30 \$	464 711
4 ^e trimestre	7,85 \$	6,40 \$	1 815 601	7,60 \$	6,65 \$	293 354

(1) Depuis décembre 1999, en raison de la réorganisation des activités de la Bourse de Montréal, les actions ordinaires de Transat se transigent dorénavant uniquement à la Bourse de Toronto.

6.3 PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2000, 171 688 actions ordinaires pour un montant de 1 210 000 \$ ont été émises, le 2 février 2000, dans le cadre de l'acquisition du solde des actions de Brok'Air et, au cours du mois de février 2000, 106 922 actions ordinaires ont été émises pour un montant de 673 000 \$ en vertu du régime d'achat d'actions ordinaires au bénéfice des employés et des cadres de la société et de ses filiales.

Transat n'a procédé à aucun autre placement de ses actions ordinaires.

RUBRIQUE 7 ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

7.1 ADMINISTRATEURS

Le conseil d'administration de Transat a créé quatre comités auxquels il a confié des mandats spécifiques et les pouvoirs nécessaires pour l'aider à assumer efficacement ses actions, soit le comité exécutif, le comité de vérification, le comité des ressources humaines et de la rémunération et le comité de régie de l'entreprise.

Le tableau qui suit présente, pour chaque administrateur, le nom, la municipalité de résidence, la principale occupation, la période depuis laquelle il exerce la fonction d'administrateur ainsi que le nombre d'actions du capital social de Transat qu'il possède ou sur lesquelles il exerce une emprise. Chacun de ces administrateurs est en fonction jusqu'à la prochaine assemblée annuelle de Transat ou jusqu'à l'élection de son remplaçant. En vertu d'une résolution du conseil d'administration de Transat, le nombre d'administrateurs de la société a été fixé à 13 administrateurs.

Nom de l'administrateur	Principale occupation	Administrateur depuis	Actions ordinaires possédées ou sur lesquelles une emprise est exercée
Jean-Marc Eustache ⁽¹⁾⁽³⁾ <i>Outremont (Québec)</i>	Président du conseil, président-directeur général de la société et président, Look Voyages S.A. (<i>voyagiste</i>)	février 1987	884 276
André Bisson O.C. ⁽²⁾⁽⁴⁾ <i>Baie d'Urfé (Québec)</i>	Chancelier, Université de Montréal	avril 1995	12 713
Lina De Cesare <i>Montréal (Québec)</i>	Vice-présidente exécutive, voyagistes de la société, présidente, Corporation de gestion hôtelière Cameleon (<i>gestion hôtelière</i>) et présidente, Tourbec (1979) inc. (<i>franchiseur d'agences de voyages</i>)	mai 1989	196 686
Benoît Deschamps ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾ <i>Dorval (Québec)</i>	Administrateur de sociétés	avril 1997	7 013
Marcel Gagnon <i>Ste-Julie (Québec)</i>	Directeur, CDP Capital d'Amérique, Caisse de dépôt et placement du Québec (<i>investisseur institutionnel</i>)	mars 1999	–
Yves Graton ⁽³⁾ <i>Boucherville (Québec)</i>	Administrateur de sociétés	avril 1991	3 042
Jean Guertin ⁽¹⁾⁽³⁾ <i>Montréal (Québec)</i>	Conseiller senior, Société Télémedia (<i>communications</i>) et professeur honoraire, École des Hautes Études Commerciales (<i>université</i>)	avril 1995	5 600
Michel Lessard ⁽⁴⁾ <i>Sorel (Québec)</i>	Président, Placement-Voyages inc. (<i>agences de voyages</i>) et président, Club Voyages Air-Mer inc. (<i>agences de voyages</i>)	avril 1998	5 073
André Lévesque <i>Lorraine (Québec)</i>	Commandant et pilote-vérificateur, Airbus A330, Air Transat A.T. inc. (<i>compagnie aérienne</i>)	mars 2000	53 946
Jacques Simoneau <i>St-Bruno de Montarville (Québec)</i>	Vice-président de groupe aux investissements, Fonds de solidarité (FTQ) (<i>investisseur institutionnel</i>)	novembre 2000	–
Philippe Sureau ⁽¹⁾ <i>Westmount (Québec)</i>	Vice-président exécutif de la société et président, Voyages Exit inc. (<i>commerce électronique</i>)	février 1987	622 371
John D. Thompson ⁽²⁾⁽³⁾ <i>Ville Mont-Royal (Québec)</i>	Président délégué du conseil, Compagnie Montréal Trust (<i>compagnie de fiducie</i>)	avril 1995	17 713
Peter G. White <i>Toronto (Ontario)</i>	Vice-président exécutif, Argus Corporation	mars 2000	323

(1) Membre actuel du comité exécutif

(2) Membre actuel du comité de vérification

(3) Membre actuel du comité des ressources humaines et de la rémunération

(4) Membre actuel du comité de régie de l'entreprise

À l'exception de messieurs André Bisson, Benoît Deschamps, Marcel Gagnon et Jacques Simoneau, au cours des cinq dernières années, chacun des administrateurs de Transat a exercé l'occupation principale indiquée en marge de son nom au sein de l'entreprise indiquée ou d'autres occupations au sein de cette dernière, ses filiales ou des sociétés liées.

Monsieur André Bisson a été conseil chez Opsi communication et marketing, de mars 1995 à mars 2000. Il est depuis les cinq (5) dernières années le chancelier de l'Université de Montréal, ainsi qu'administrateur de sociétés.

Monsieur Benoît Deschamps a été, de 1995 jusqu'à août 1997, vice-président, Capital d'Amérique CDPQ inc., une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec. De cette date jusqu'à novembre 2000, il a été vice-président, planification financière et trésorier, Le Groupe Vidéotron ltée. Depuis novembre 2000, il agit à titre d'administrateurs de sociétés.

Monsieur Marcel Gagnon a été directeur de portefeuille au Fonds de solidarité (FTQ), de 1994 jusqu'à octobre 1997. D'octobre 1997 à décembre 1999, il a été gestionnaire chez CDP Capital d'Amérique, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Depuis janvier 2000, il est directeur de CDP Capital d'Amérique.

Monsieur Jacques Simoneau a été président-directeur général de la société Innovatech du Sud du Québec, de 1995 à 1999. Depuis 1999, il est vice-président de groupe aux investissements, Fonds de solidarité (FTQ).

7.2 DIRIGEANTS

Le tableau ci-dessous présente le nom, la municipalité de résidence, la première année de service au sein de la société ainsi que le poste auprès de la société des principaux membres de la haute direction de Transat.

Nom et lieu de résidence	Première année de service au sein de la société	Poste
Jean-Marc Eustache <i>Outremont (Québec)</i>	1987	Président du conseil et président-directeur général
Philippe Sureau <i>Westmount (Québec)</i>	1987	Vice-président exécutif
Lina De Cesare <i>Montréal (Québec)</i>	1989	Vice-présidente exécutive, voyagistes
Lorraine Maheu <i>Brossard (Québec)</i>	1997	Vice-présidente, finances et administration et chef de la direction financière
Jean-Marc Bélisle <i>Montréal (Québec)</i>	1997	Vice-président et chef de la direction des systèmes d'information
Odette Thomas <i>Montréal (Québec)</i>	2000	Vice-présidente exécutive, réseaux détail
André de Montigny <i>Montréal, (Québec)</i>	2000	Vice-président, développement des affaires
Bernard Bussières <i>St-Lambert (Québec)</i>	2001	Vice-président, affaires juridiques et secrétaire

À l'exception de monsieur Jean-Marc Eustache qui, au cours des cinq dernières années, a exercé l'occupation principale indiquée en regard de son nom, les autres dirigeants de Transat ont occupé les fonctions suivantes :

Monsieur Philippe Sureau a été, jusqu'en mars 1997, vice-président marketing et ventes de Transat et vice-président exécutif, marketing et ventes d'Air Transat, et jusqu'en mars 1999, président de DMC. De mars 1997 à novembre 2000, il a été président-directeur général d'Air Transat.

Madame Lina De Cesare a été présidente de Vacances Air Transat de février 1994 à décembre 2000.

Madame Lorraine Maheu a été, de mai 1991 à janvier 1997, d'abord gestionnaire Participations nationales à la Caisse de dépôt et placement du Québec et ensuite gestionnaire, puis directrice de Capital Communication CDPQ inc.

Monsieur Jean-Marc Bélisle a été, de mars 1993 à août 1997, d'abord directeur orientations technologiques, puis directeur architecture et systèmes de Bombardier, Groupe aéronautique.

Madame Odette Thomas a été, de 1991 à 1996, vice-présidente de Consultour/Club Voyages inc.

Monsieur André de Montigny a été, de juin 1996 à janvier 1998, vice-président, développement des affaires de Vidéotron limitée. Il a été, de février 1998 à juin 2000, vice-président, télécommunications de Capital Communication, une filiale de Caisse de dépôt et placement du Québec.

Monsieur Bernard Bussièrès a été, de janvier 1995 à février 2001, un associé principal chez Fasken Martineau DuMoulin s.r.l. (antérieurement Martineau Walker s.r.l.).

RUBRIQUE 8 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

1) D'autres données financières peuvent être obtenues dans les états financiers comparatifs de la société au 31 octobre 2000. D'autres informations, y compris des informations portant sur la rémunération des administrateurs et dirigeants, les principaux porteurs des titres de Transat, les options visant l'achat de titres, sont présentées dans la circulaire de procuration de la direction 2001 de Transat.

2) Transat fournira les documents suivants à toute personne ou compagnie qui en fera la demande auprès du secrétaire de la société, 300, rue Léo-Pariseau, Bureau 600, C.P. 2120, Succursale Place du Parc, Montréal (Québec) H2W 2P6 :

- (a) lorsque les titres de Transat sont en cours de placement conformément aux dispositions d'un prospectus simplifié ou qu'un prospectus simplifié provisoire a été déposé concernant le placement de titres,
 - (i) un exemplaire de la présente notice annuelle, ainsi qu'un exemplaire de tout document, ou des pages pertinentes de tout document, qui y est intégré par renvoi;
 - (ii) un exemplaire des états financiers comparatifs de Transat pour le dernier exercice terminé accompagnés du rapport des vérificateurs, qui sont compris dans le Rapport annuel 2000 de Transat aux actionnaires, ainsi qu'un exemplaire des états financiers trimestriels de Transat publiés après les états financiers du dernier exercice terminé;
 - (iii) un exemplaire de la circulaire de procuration de la direction précédée de l'avis d'assemblée annuelle 2001 de Transat; et
 - (iv) un exemplaire de tout autre document intégré par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou le prospectus simplifié et qu'il n'est pas nécessaire de fournir en vertu des paragraphes (i) à (iii) ci-dessus; ou
- (b) à n'importe quel autre moment, un exemplaire de tout document mentionné en (2)(a)(i), (ii) et (iii) ci-dessus; Transat peut exiger le paiement de frais raisonnables si la demande est faite par une personne qui n'est pas un porteur de titres de Transat.